

# Compás

## Empresarial y de Competitividad

### ***No Más Citas a Ciegas*** ***Identificación de*** ***Prospectos Compatibles*** ***de Inversión Extranjera***

---

Carlos Andrés Pérez  
Alejandro Silva  
Carolina Burbano  
Harold Londoño



No. **5**  
Junio 2021



# Compás Empresarial y de Competitividad No. 5

## ***No más citas a ciegas***

### ***Identificación de Prospectos Compatibles de Inversión Extranjera***

**Carlos Andrés Pérez  
Alejandro Silva  
Carolina Burbano  
Harold Londoño**

#### **Resumen**

Varias regiones de Colombia y de otros países latinoamericanos compiten en la actualidad por la atracción de compañías extranjeras a su territorio en busca de impulsar su desarrollo económico, consolidar encadenamientos productivos, acelerar su desarrollo tecnológico y generar puestos de trabajo. En este documento se presenta una metodología que permite identificar los países y compañías de capital extranjero con mayor potencial de trasladar o ampliar sus operaciones en una región específica.

En este caso, se toma como referencia la región del Valle del Cauca en Colombia. Puntualmente, la metodología permite identificar las compañías de otros países del mundo con mayor probabilidad de instalar en el Valle del Cauca su plataforma de operaciones para aprovechar los mercados de la Alianza del Pacífico (Colombia, Chile, México y Perú).

Los resultados indican que EE.UU. es el país de mayor compatibilidad para la promoción de inversión extranjera hacia la región, seguido por Japón, Singapur y Canadá. De acuerdo con la metodología, estos países tienen la mayor probabilidad de ampliar sus operaciones en el corto plazo para el aprovechamiento del mercado de la Alianza del Pacífico. Estos resultados le permitirán a las agencias nacionales y regionales de promoción de inversiones diseñar una estrategia más asertiva para el despliegue de su gestión.

Palabras clave: Inversión Extranjera Directa, Diamante Competitivo, Valle del Cauca, Alianza del Pacífico, Colombia

## **Compás Empresarial y de Competitividad No. 5**

© Cámara de Comercio de Cali

Junio de 2021  
Santiago de Cali

### **Autores:**

Carlos Andrés Pérez  
Alejandro Silva  
Carolina Burbano  
Harold Londoño

El contenido de esta publicación no compromete el pensamiento de la institución, es responsabilidad absoluta de sus autores.

Esta publicación no podrá ser reproducida en todo o en parte, por ningún medio impreso o de reproducción sin permiso escrito del titular del Copyright.

## Presentación

El quinto número de la serie **Compás Empresarial y de Competitividad**, al igual que el anterior, es publicado en medio de la crisis económica y social asociada a la pandemia del Covid-19. Esta investigación tiene como principal objetivo enriquecer la estrategia de atracción de inversión de la región económica conformada por el Valle del Cauca y el norte del Departamento del Cauca en Colombia; es una herramienta analítica y práctica que permite identificar de forma más efectiva los prospectos de compañías de capital extranjero que, de acuerdo con su estrategia corporativa, estado de consolidación e interés en los mercados de los países de la Alianza del Pacífico, tendrían mayor probabilidad de realizar inversiones directas en Colombia.

La atracción de inversión extranjera es uno de los pilares de la Estrategia de Reactivación Económica e Impulso a la Competitividad diseñado por la Comisión Regional de Competitividad del Valle del Cauca y, en este sentido, los resultados aquí presentados constituyen un aporte de la Cámara de Comercio de Cali para que entidades como la Gobernación Departamental, la Alcaldía de Cali, ProColombia e Invest Pacific puedan aumentar su efectividad en su labor de atracción de inversiones. Partiendo de las ventajas competitivas de la región y la caracterización de economías con mayor potencialidad de expandir sus operaciones en los países de la Alianza del Pacífico, se identifica el perfil de las empresas que tendrían mayor interés de evaluar oportunidades de inversión en el Valle del Cauca y el norte del Departamento del Cauca, seleccionando esta región como plataforma de operaciones y exportación hacia los otros países de la Alianza del Pacífico y de aprovechamiento del mercado colombiano. El factor diferencial de esta metodología corresponde a que permite identificar los países y empresas de mayor potencial de generar inversiones en la región evaluada. De esta forma, la metodología propuesta podría ser replicada para otras regiones de Colombia y para los demás países que conforman la Alianza del Pacífico.

Este trabajo fue realizado a partir de una consultoría contratada por Invest Pacific, entidad encargada de atraer inversiones extranjeras en el Valle del Cauca y que aceptó divulgar sus resultados a través de un documento técnico que espera enriquecer las agendas regionales y nacional de atracción de inversiones e impulsar el proceso de reactivación económica en Colombia.



**Esteban Piedrahíta**

*Presidente*



## 1. Introducción

La Inversión Extranjera Directa (IED) juega un papel relevante en la diversificación y sofisticación del aparato productivo de un país o una región. A través de las operaciones de compañías extranjeras en un territorio se generan nuevos encadenamientos productivos, empleos, pago de impuestos y aceleración del proceso de transferencia de tecnologías y conocimiento.

El Valle del Cauca y norte del Cauca, en Colombia, por su ubicación geográfica, diversidad productiva y disponibilidad de capital humano, se ha constituido en un polo de atracción para la inversión extranjera en el Pacífico Latinoamericano. En efecto, entre 2000 y 2020 iniciaron operaciones en esta región 218 empresas de capital extranjero.

La entrada en vigor de la Alianza del Pacífico (AP), un acuerdo de integración profunda firmado entre Colombia, Chile, México y Perú abrió una ventana de oportunidad para que el Valle del Cauca se afiance en la atracción de inversión extranjera y se posicione como el destino de compañías interesadas en atender los mercados del pacífico latinoamericano.

En este documento se presenta una metodología que permite identificar empresas extranjeras con mayor potencial para realizar inversiones en Colombia, seleccionando al Valle del Cauca y norte del Cauca como plataforma de operaciones y exportaciones hacia los países de la AP. De esta forma, se facilita la priorización de oportunidades de atracción de inversión extranjera para orientar la gestión realizada por entidades gubernamentales y privadas con este fin.

La primera fase de la metodología corresponde a la priorización de países según el potencial de expansión inversionista de sus empresas en una región económica específica. Esta fase se realiza a través del cálculo del Índice de Compatibilidad Inversionista (ICI) de países, diseñado con base en la literatura reciente sobre negocios internacionales y según el potencial de cada nación como generadora de IED hacia la Alianza del Pacífico. En este caso, los resultados del ICI permiten identificar a EE.UU. y Canadá entre los países con mayor potencial de generación de IED hacia las economías que conforman la AP.

Finalmente, se implementa la metodología para construir el Índice de Compatibilidad Empresarial a partir de la información de las principales compañías en los países priorizados y las ventajas competitivas que ofrece la estructura productiva de la región evaluada, en este caso, el Valle del Cauca y norte del Cauca en Colombia. De esta forma, se logra identificar un conjunto de empresas canadienses y estadounidenses con gran potencial de expandir sus operaciones para abastecer los mercados de la Alianza del Pacífico. En este sentido, los resultados obtenidos deben ser entendidos como indicativos y representan un importante insumo para potenciar los esfuerzos de atracción de inversión a esta región colombiana.

## 2. La Inversión Extranjera Directa

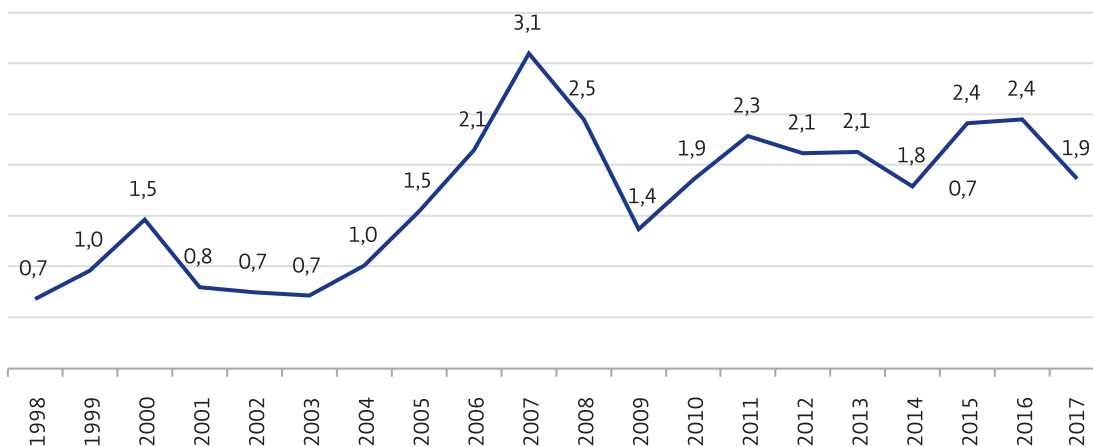
### 2.1. Contexto global

En la década comprendida entre 1998 y 2007, los flujos de inversión extranjera directa (IED) en el mundo presentaron un incremento extraordinario, llegando prácticamente a cuadruplicarse al pasar de USD 780 mil millones a USD 3,1 billones anuales. En 2001, los flujos globales de IED se redujeron a menos de la mitad de los registrados en el año anterior. Este fenómeno estuvo asociado a la crisis de la industria informática y a la desaceleración económica global.

Durante 2008 y 2009 a causa de la Gran Recesión se registró una pronunciada disminución en los flujos globales de IED, cuyos valores llegaron a ubicarse por debajo de los registrados en los años anteriores. Posteriormente,

entre 2010 y 2011 se registró un mayor dinamismo inversionista a escala global. Sin embargo, desde entonces los flujos de IED globales no han presentado una tendencia creciente y oscilaron en un promedio de USD 2 billones hasta 2017 (Gráfico 1).

**Gráfico 1.** Inversión Extranjera Directa (USD billones) mundial (1998-2017)



Fuente: Banco Mundial - Elaboración Cámara de Comercio de Cali

Los principales países generadores de IED entre 2013 y 2017 fueron EE.UU., Países Bajos<sup>1</sup>, Japón y China, los cuales aportaron la mitad de los flujos durante ese periodo (USD 899 mil millones anuales). Además de Países Bajos, entre los países europeos también se destacaron Alemania, Irlanda, Francia, Suiza y España (USD 319 mil millones en conjunto). Se resaltan también países de otras regiones como Hong Kong, Islas Vírgenes y Canadá que generaron importantes niveles de inversión (USD 95 mil millones, 79 mil millones y USD 70 mil millones, respectivamente). Brasil, por su parte, fue el único país latinoamericano entre los veinte principales generadores de IED en el periodo evaluado, registrando un flujo promedio anual de USD 13 mil millones (Gráfico 2).

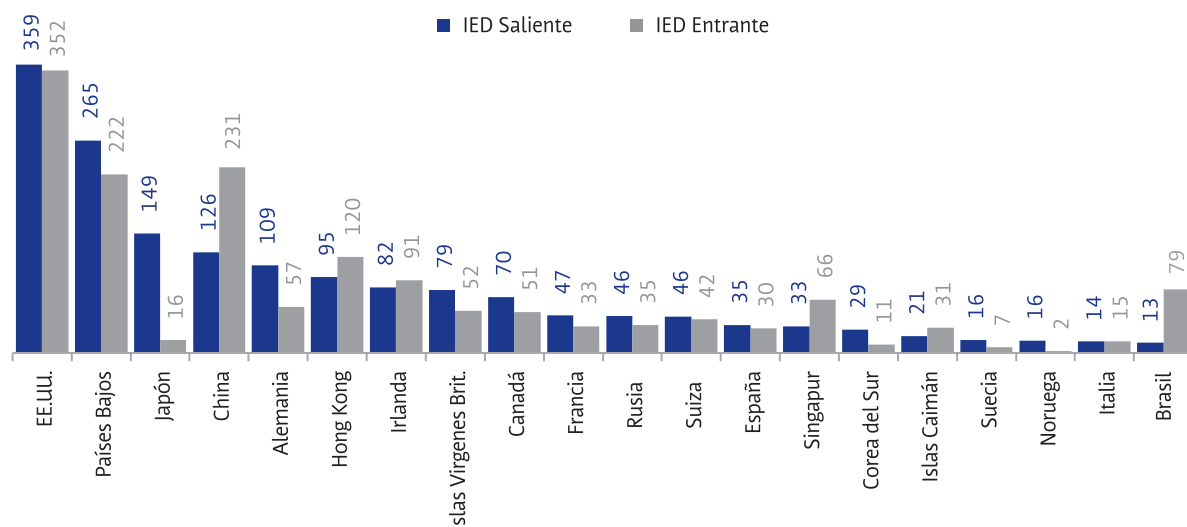
La IED de la Unión Europea (UE), que representó 63,0% de la IED global en 2007, registró una disminución pronunciada después de la crisis de 2008, mostrando una reducción de 77,0% en 2009 frente al acumulado de 2008. Solo hasta 2017 las inversiones lograron alcanzar nuevamente los niveles de 1998 (USD 460 mil millones). La principal causa de la pausada recuperación de la IED proveniente de los países de la UE corresponde a la crisis de la Zona Euro de 2010.

Entre los países con mayor IED entre 2013 y 2017 se evidencia la ausencia de Reino Unido. Este aspecto es relevante, toda vez que este país fue el tercer mayor generador de IED en 2007. Este resultado se debe a los procesos de desinversión que las compañías británicas realizaron entre 2014 y 2017, dando como resultado un saldo del flujo de IED negativo de USD 218 mil millones en ese periodo. A pesar de esto, varios de los territorios autónomos y excolonias de Reino Unido (Hong Kong, Islas Vírgenes Británicas e Islas Caimán) han ocupado posiciones importantes entre los países generadores de IED, siendo reconocidos como paraísos fiscales que en conjunto generaron más de USD 194 mil millones de IED en promedio al año entre 2013-2017.

<sup>1</sup> La inversión emitida desde los Países Bajos e Irlanda, considerados como paraísos fiscales en Europa para las compañías de Holding, se genera en grandes inversiones tercerizadas provenientes de otros países desarrollados y un significativo flujo en fusiones & adquisiciones de empresas en el exterior (UNCTAD, 2018).



**Gráfico 2.** Principales 20 países según flujos de IED (USD miles de millones) - promedio anual (2013 – 2017)



Fuente: Banco Mundial - Elaboración Cámara de Comercio de Cali

Países como Suecia, Suiza e Islas Caimán presentaron crecimientos promedio anuales de flujos salientes de IED destacados entre 2013 y 2017 (458,7%, 170,5% y 104,2%, respectivamente) (Tabla 1). Noruega presentó la variación negativa más acentuada (-41,2% promedio anual), seguido de Brasil (-37,8% promedio anual) e Italia (-30,9% promedio anual). España, único de habla hispana entre los países de mayor generación de IED, disminuyó sus inversiones en el exterior a una tasa de 14,1% promedio anual durante el periodo 2013-2017. Además de lo anterior, los principales cinco países generadores de IED a nivel mundial han seguido una trayectoria creciente en el último lustro, con tasas de crecimiento anuales promedio que fluctúan entre 2,8% en el caso de Alemania y 7,8% respecto a EE.UU.

**Tabla 1.** Variación (%) anual promedio de la IED saliente de los principales 20 países generadores de IED (2013–2017)

País	Variación	País	Variación
Suecia	458,7	Francia	-1,7
Suiza	170,5	Islas Vírgenes Británicas	-6,2
Islas Caimán	104,2	Hong Kong	-10,5
EE.UU.	7,8	Rusia	-12,2
Canadá	7,7	España	-14,1
Japón	6,9	Singapur	-22,2
Países Bajos	4,3	Irlanda	-25,1
China	4,3	Italia	-30,9
Corea del Sur	4,1	Brasil	-37,8
Alemania	2,8	Noruega	-41,2

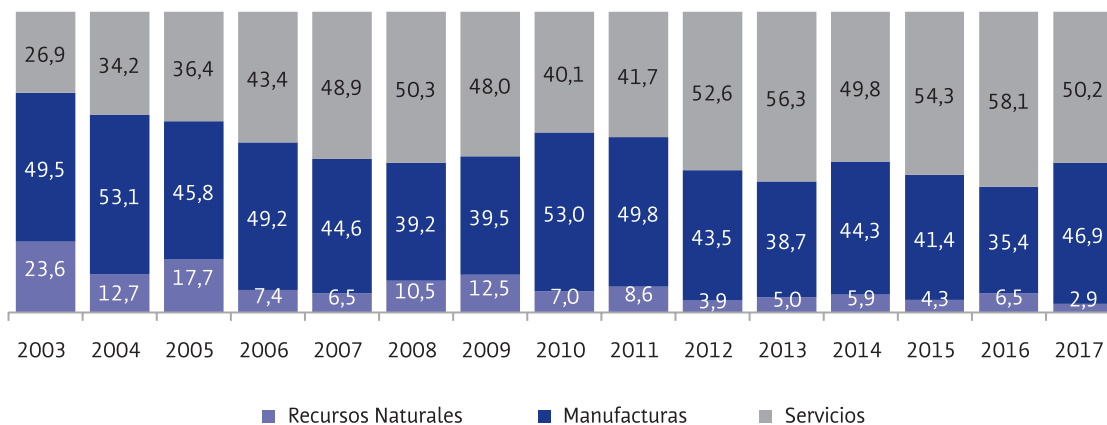
Fuente: Banco Mundial – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Un elemento importante a considerar, además del origen de la inversión y su ritmo de crecimiento, es su composición por tipo de inversión y sector de destino. Los tipos de inversión más relevantes son las *Greenfield* (inversión en establecimientos nuevos), *Brownfield* (inversión para expansión de una planta ya establecida) y las inversiones de fusión & adquisición. Esto debido a que no todos los flujos de IED tienen orientación productiva, es decir, no siempre representan expansiones en la economía real de los países receptores como es el caso de las inversiones en *Holdings*.

Según la UNCTAD (2018), 43% de la IED global se produjo en operaciones de fusiones & adquisiciones (USD 720 mil millones anuales) entre 2015 y 2017. Por fuera de esto, 78% (745 USD mil millones anuales) de las inversiones productivas fueron en proyectos *Greenfield* y el restante 22% (209 USD mil millones anuales) en proyectos *Brownfield*.

Los proyectos *Greenfield* registrados en el mundo durante 2003 y 2017 fluctuaron alrededor de USD 810 mil millones anuales con una reducción promedio anual de 3,0%. Entre los proyectos *Greenfield*, la proporción de aquellos en el sector de extracción de recursos naturales registró la mayor reducción, al pasar de representar 23,6% del total en 2003 a 2,9% en 2017 (Gráfico 3). Esta dinámica estuvo asociada a la reducción de los precios del petróleo y la expansión de las energías renovables (UNCTAD, 2018). Las inversiones orientadas a la producción de manufacturas se mantuvieron estables y representaron cerca de la mitad del total de IED promedio anual realizada entre 2013 y 2017 (USD 429 mil millones). Respecto a los proyectos del sector de servicios, pasaron de representar una cuarta parte de los flujos de IED en 2003 (USD 257 mil millones) a la mitad en 2017 (USD 479 mil millones).

**Gráfico 3.** Distribución (%) del valor de los proyectos *Greenfield* a nivel mundial - sectores económicos (2003-2017)



Fuente: UNCTAD – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Los sectores de manufacturas *automotriz* (USD 71 mil millones), *química y farmacéutica* (USD 51 mil millones), *equipos eléctricos y electrónicos* (USD 49 mil millones) y *productos metálicos* (USD 33 mil millones) fueron los más destacados en términos de recepción de IED promedio anual entre 2003 y 2017 en el mundo. En el sector de servicios, se destacaron las actividades de *suministro de electricidad, gas, agua y manejo de residuos* (USD 87 mil millones), *prestación de servicios técnicos/profesionales* (USD 72 mil millones), *construcción* (USD 65 mil millones), *transporte y comunicaciones* (USD 53 mil millones), y *finanzas y seguros* (USD 36 mil millones).

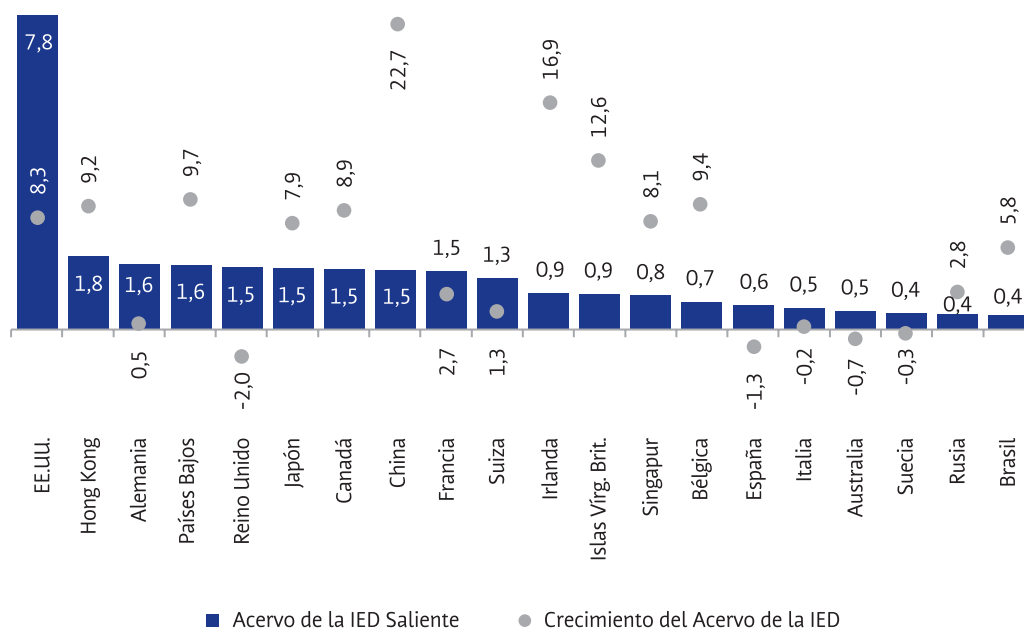
El crecimiento del acervo de capital generado por los flujos de IED, que corresponde al valor de los activos de

las filiales de las empresas extranjeras, es otro aspecto importante para medir la calidad de la IED, en la medida que su crecimiento sugiere la permanencia en el largo plazo (CEPAL, 2018). Al respecto, EE.UU. fue el país con el mayor acervo generado por su IED a 2017 (Gráfico 4); sus empresas y filiales en el exterior valían USD 7,8 mil millones. Las firmas de Hong Kong en el exterior registraron el segundo mayor valor a 2017 (USD 1,8 mil millones), seguidas por las empresas de Alemania (USD 1,6 mil millones), Países Bajos (USD 1,6 mil millones) y Reino Unido (USD 1,5 mil millones).

La dinámica de la inversión entre 2013-2017 muestra que los países con el mayor crecimiento en su acervo de capital en el exterior fueron China, Irlanda e Islas Vírgenes Británicas, con tasas promedio anual de 22,7%, 16,9% y 12,6%, respectivamente (Gráfico 4). EE.UU., Hong Kong y Países Bajos tuvieron crecimientos notables de sus acervos de capital en el exterior durante el mismo periodo (8,3%, 9,2% y 9,7% respectivamente), en contraste con los resultados negativos de España (-1,3%) y Reino Unido (-2,0%).

Los países europeos, con excepción de Países Bajos y Bélgica, presentaron la dinámica más baja en sus acervos de capital en el exterior durante el último lustro. Estos países son receptores de grandes volúmenes de inversiones en *Holdings*, las cuales reinvierten en otros países el capital recibido, dedicándose al manejo y establecimiento de las nuevas filiales de sus casas matrices en el extranjero (lo cual explicaría que sus acervos sigan creciendo a ritmos más elevados que el resto de Europa, 9,7% y 9,4%, respectivamente).

**Gráfico 4.** Principales 20 países según acervo generado por la IED saliente (USD mil millones) a 2017 y crecimiento del acervo (%) - promedio (2013 – 2017)



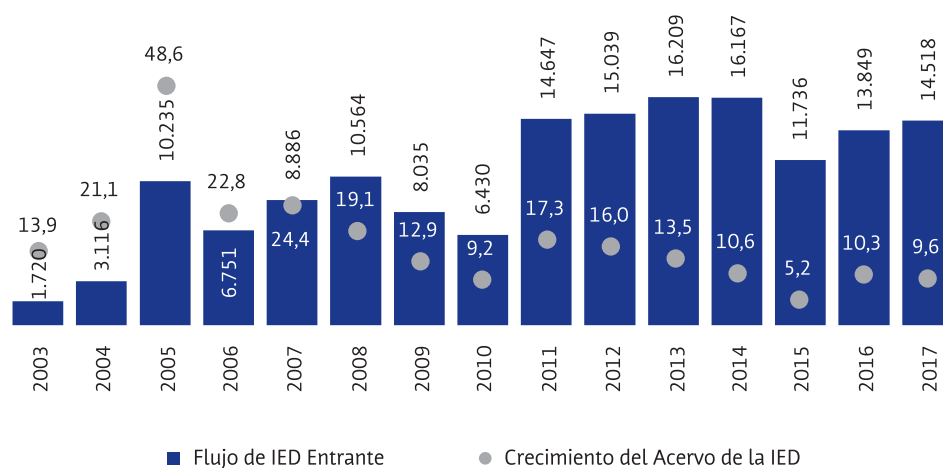
Fuente: UNCTAD - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

## 2.2. Inversión extranjera directa en Colombia

La dinámica del flujo de IED entrante a Colombia entre 2003 y 2017 fue similar al registro mundial, al pasar de USD 1.720 millones en 2003 a un promedio anual de USD 15.000 millones entre 2011 y 2017. Debe destacarse que en 2015 se presentó un descenso acentuado del flujo de IED de 27,4% anual debido al menor interés en las actividades relacionadas con la extracción de petróleo (Gráfico 5). Sin embargo, Colombia fue uno de los cuatro países latinoamericanos (junto con Brasil, México y Argentina) que mantuvieron una tendencia creciente en inversiones recibidas entre 2015 y 2017, a pesar del deterioro en los términos de intercambio de *commodities* (CEPAL, 2018).

El acervo de capital<sup>2</sup> proveniente de los flujos de IED en Colombia registró un crecimiento promedio anual de 17,0% entre 2003 y 2017, aunque se desaceleró en el último lustro (Gráfico 5). El flujo anual de IED en Colombia pasó de USD 1,7 mil millones en 2003 a USD 14,5 mil millones en 2017.

**Gráfico 5.** Flujo de IED entrante (USD millones) y tasa de crecimiento (%) del acervo de IED en Colombia (2003-2017)



Fuente: UNCTAD - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

La IED realizada en Colombia por sectores económicos también siguió un patrón similar al global. La inversión en *extracción de recursos naturales* (petróleo y minería) disminuyó a una tasa de 12,4% promedio anual desde 2012, pasando de representar más de la mitad de las inversiones en el país en 2012 a 29,4% en 2017 (Tabla 2). Los principales factores determinantes de este comportamiento fueron la reducción de los precios internacionales de materias primas y el auge de las energías renovables (CEPAL, 2018).

La inversión en el sector *manufacturas* creció sostenidamente a una tasa de 4,9% promedio anual, pasando a representar 18,1% de las inversiones realizadas en 2017 frente a 13,2% en 2012. Otros sectores con crecimientos sobresalientes fueron *finanzas y seguros*, y los *servicios de transporte y comunicaciones*, los cuales pasaron de representar 7,2% y 8,3% de las inversiones en 2012, a 22,5% y 11,9% en 2017, respectivamente.

Los sectores de *comercio*, y *suministro de electricidad, gas y agua* se vieron afectados durante este periodo porque las

<sup>2</sup> Filiales de las empresas extranjeras en valor de los activos.

inversiones decrecieron a un ritmo de 6,1% y 6,8% promedio anual, respectivamente, entre 2012 y 2017 en línea con la tendencia registrada en Latinoamérica (CEPAL, 2018).

**Tabla 2.** Distribución (%) de la IED entrante según sector económico y tasa de crecimiento promedio anual (%) en Colombia (2012-2017)

Sector Económico	2012	2013	2014	2015	2016	2017	TCPA (%)
Extracción de recursos naturales	52,8	49,9	39,1	26,8	16,3	29,4	-12,4
Agricultura, silvicultura y pesca	0,2	1,8	1,2	1,8	2,2	1,7	56,6
Manufacturas	13,2	15,3	18,4	22,7	13,3	18,1	4,9
Electricidad, gas y agua	4,5	1,9	2,9	2,3	26,1	3,4	-6,8
Construcción	2,7	2,2	4,0	5,9	4,5	3,0	1,1
Ventas mayoristas y al por menor	8,9	8,4	5,0	14,3	6,5	7,0	-6,1
Transporte y comunicaciones	8,3	8,5	13,1	6,4	10,8	22,5	20,3
Finanzas y seguros	7,2	9,9	15,3	17,9	17,8	11,9	9,1
Otros servicios	2,3	2,0	1,1	2,0	2,5	2,9	2,7

Fuente: BANREP – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

El flujo de IED en proyectos *Greenfield* y las fusiones & adquisiciones realizadas en Colombia entre 2013 y 2017 registraron un comportamiento relativamente estable. Los proyectos *Greenfield* se han mantenido en un valor medio de USD 3 mil millones anuales desde 2014 hasta 2017. Por su parte, el valor de las fusiones & adquisiciones disminuyó, al pasar de USD 3.864 millones en 2013 a USD 55 millones en 2017.

En términos generales, durante el periodo analizado, el flujo de IED en inversión productiva (*Greenfield*) mantuvo una dinámica positiva, especialmente en los sectores de *manufacturas* y *servicios*, mientras que el sector de *extracción de recursos naturales* redujo su importancia relativa<sup>3</sup>. Así mismo, la inversión bajo las modalidades de *Holdings* y de fusiones & adquisiciones decreció en los últimos cinco años a 2017. En general, el panorama de la IED en Colombia es muy propicio para que el Valle del Cauca continúe atrayendo empresas interesadas en la consolidación de plataformas de abastecimiento, producción y distribución con miras a aprovechar los mercados de la Alianza del Pacífico.

### 3. Índice de Compatibilidad Inversionista de países<sup>4</sup>

El concepto de ventaja competitiva elaborado por Porter (1990) sostiene que las decisiones de producción, ubicación y comercialización de las firmas en los mercados nacionales e internacionales dependen esencialmente de las condiciones (diamante de la competitividad nacional) existentes en cuatro dimensiones de su país de origen; primero, están las **condiciones de la demanda** (necesidades y disponibilidad a pagar de la población por nuevos

<sup>3</sup> La IED en este sector está estrechamente asociada a los precios internacionales de productos básicos.

<sup>4</sup> Previo a este estudio, Concha y Gómez (2016) evaluaron países de Suramérica con potencial de inversión en la región que no se encontraran en la Alianza del Pacífico y que registraran un alto producto interno bruto en 2014, en términos relativos. El planteamiento se aparta del hecho de que el principal origen de la inversión extranjera en Colombia han sido históricamente los países desarrollados (CEPAL, 2018). Asimismo, el método para la selección de países carece de argumentos para afirmar que los países de América del Sur priorizados tengan mayor potencial de generar flujos de inversión extranjera directa hacia la región.

productos); seguido de las **condiciones de los factores** (comportamiento de los mercados de trabajo, de capital y materia prima); en tercer lugar, las **condiciones de la cadena productiva** (desarrollo de las industrias de apoyo y economías de escala) y, por último, las **condiciones de la oferta** (estrategia de la compañía, desarrollo de la rivalidad y tendencias de la competencia).

Cuando la empresa se enfrenta a la decisión de expandir sus operaciones productivas fuera del país de origen, evalúa las condiciones del diamante interno o nacional, del país de domicilio de la casa matriz (realizan una evaluación de la competitividad en el país con intención de emisión de la IED). Así, por ejemplo, si una empresa taiwanesa evalúa la decisión de producir fuera de ese país, tomará en cuenta para su análisis qué tanto están subiendo los precios de la mano de obra y el capital en Taiwán (condiciones de los factores), qué tanto están dispuestos a pagar los habitantes de Taiwán por un nuevo producto o por los ya comercializados (condiciones de la demanda), el grado de desarrollo e integración de la empresa con la cadena de proveedores y comercializadores (condiciones de la cadena productiva) y el grado de rivalidad y competencia que enfrenta en el mercado taiwanés (condición de la oferta). Si la empresa determina que todos estos factores afectan negativamente su proyección de crecimiento, podría considerar factible internacionalizar su producción, ya sea exportando o instalando plantas en el extranjero.

Las decisiones de inversión extranjera de las compañías, por lo tanto, podrían fundamentarse en bajas proyecciones de crecimiento del consumo interno en su país, necesidad de reducir sus costos de producción, así como por la relación calidad/precio en los bienes intermedios de capital y la intensificación de la rivalidad en un mercado con baja innovación tecnológica<sup>5</sup>.

Este esquema refuerza los principios de la teoría del ciclo de vida del producto de Vernon (1966), sugiriendo que las firmas más propensas a realizar IED son aquellas que han alcanzado la etapa de madurez/declive en sus mercados de origen. En otras palabras, cuando las empresas se enfrentan a condiciones salariales altas, bajas tasas de crecimiento de sus economías y una alta competencia en el mismo sector, además de escasez de capital humano y tecnología especializada, la propensión a generar inversión en el extranjero se incrementa.

El grado de similitud de las estructuras productivas y culturales entre países es otro factor que se tiene en cuenta en la decisión de la empresa de exteriorizar su producción (Linder, 1961). La existencia de una cultura empresarial similar en el potencial país de acogida hace más probable que la firma invierta en dicha ubicación, toda vez que, adapta las tecnologías, procedimientos productivos, estrategias publicitarias y culturas corporativas con mayor facilidad. Por lo tanto, la existencia de relaciones comerciales previas, vínculos inversionistas o un mismo idioma, facilitarían la movilidad de las firmas hacia un país en particular.

Moon, Rugman y Verbeke (1998), partiendo del modelo del diamante de Porter (1990), plantearon que las empresas no solo evalúan su competitividad en un modelo de economía cerrada, sino que también examinan el desempeño de sus economías en relación con la de los potenciales países consumidores y proveedores. A partir de ello, los autores proponen que adicional al diamante de competitividad interno, existe un segundo diamante con las mismas cuatro dimensiones del original, pero enfocado en el desempeño del potencial país de acogida de la IED<sup>6</sup>; de tal manera que se evalúe en términos relativos las condiciones competitivas de la empresa en el contexto local e internacional<sup>7</sup> (Figura 1).

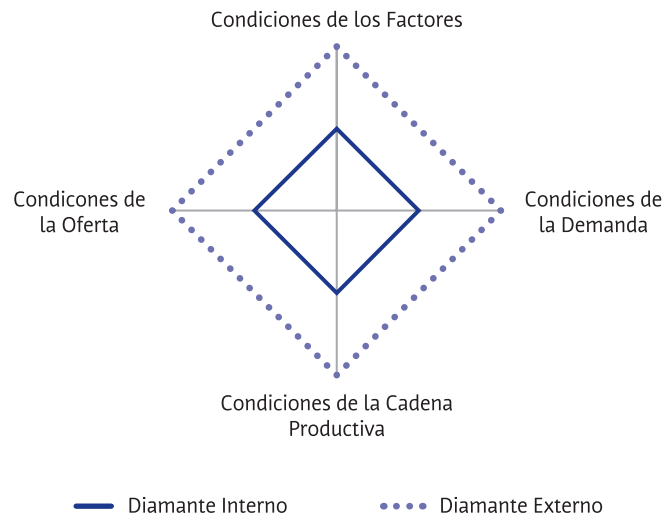
---

<sup>5</sup> La presencia de sistemas de gobierno altamente burocratizados o el estado de los sistemas de logística son variables que también se han identificado como determinantes en la propensión de una empresa a generar IED (Cho, 1994).

<sup>6</sup> Previamente, Rugman y D'Cruz (1993) habían propuesto un modelo extendido que ya introducía la idea del doble diamante pero aplicado únicamente a los movimientos de comercio exterior.

<sup>7</sup> Otros desarrollos paralelos como el modelo de los nueve factores (Cho, 1994) o el del doble diamante dual (Cho, Moon y Kim, 2009) han incluido factores adicionales que explican la influencia del gobierno o la calidad de los recursos humanos para explicar mejor la competitividad de naciones pequeñas como Singapur y Costa Rica.

**Figura 1. Doble Diamante Generalizado**



Fuente: Moon, Rugman y Verbeke (1998); Rugman y D'Cruz (1993) - Adaptación Cámara de Comercio de Cali

En un entorno globalizado, las empresas no solo examinan los precios y la disponibilidad de capital humano en el país en el que ya operan, sino que también en los potenciales países donde podría instalar sus actividades productivas o donde ya operan sus competidores. Las empresas no solo monitorean si la demanda y la disponibilidad a pagar de los habitantes de su país está creciendo, sino la de los países en los que potencialmente podrían expandir su operación. Igualmente, evalúan aspectos como la calidad y el precio relativo de insumos. Por último, monitorean el grado de rivalidad y competencia en los diferentes mercados en los que podrían ampliar su operación.

El planteamiento de los autores rompe con el esquema de la teoría del ciclo de vida y de la inversión, el cual asume que los países en vías de desarrollo con bajos costos salariales podrían atraer inversiones extranjeras de compañías que buscaban ser más competitivas en sus mercados de origen, normalmente países desarrollados, exclusivamente a partir de la reducción en sus costos de producción. Moon, Rugman y Verbeke (1998) plantean que las compañías también buscan expandir sus actividades con miras a satisfacer los mercados de acogida y de los países cercanos, mejorando su competitividad en el mercado internacional e, incluso, en el país de origen.

Para construir el Índice de Compatibilidad Inversionista, se parametrizan los diamantes (interno y externo) del país de análisis asignando un puntaje a las variables utilizadas para 'observarlos'; tal que, dichos puntajes se expresan en función de escalas positivas en sus respectivas variables (es decir, dentro de cada diamante los cuatro componentes expresan el mejor desempeño posible en relación con la economía doméstica). En este sentido, la contribución de las variables al índice está en función de la decisión de una empresa a establecer una filial en el exterior. Esto implica que el bajo desempeño en algunas variables respecto a la economía doméstica podría significar una contribución positiva a la decisión final de la firma a realizar inversiones en otro país.

En el diamante externo, las mejores condiciones en las dimensiones que representan conectividad o contribución de las empresas de un país a la cadena de valor agregado global (vía producción y ventas en el exterior) tienen prioridad para ser seleccionado entre los países con mayor compatibilidad inversionista. Al respecto, Pérez, Solano y Londoño (2018) encuentran que la integración de la estructura productiva de un país con las cadenas globales de valor son relevantes para impulsar la oferta exportable y atracción de IED.

De otra parte, se espera que las empresas con mayor propensión a realizar IED en otros países exhiban condiciones relativas desfavorables de sus países de origen en las condiciones de factores y de oferta, lo cual sugeriría un mayor grado de saturación de los mercados de origen, mayor rivalidad local y altos costos de producción, elementos que impulsarían su decisión de internacionalizar su producción (Vernon, 1966).

En general, la decisión de una empresa de invertir en el extranjero estará sujeta a su posición competitiva en el país de origen y a las condiciones de mercado que identifique en potenciales mercados de acogida para ampliar su operación; en otras palabras, de la interacción entre el diamante interno y externo.

El Índice de Compatibilidad Inversionista propuesto en este trabajo tiene en cuenta las condiciones competitivas representadas tanto en el diamante interno, correspondiente al país en el que opera la empresa actualmente, y el diamante externo, que corresponde a las condiciones de competitividad internacional que enfrenta la compañía. Uno de los aportes conceptuales de este estudio sobre los análisis de competitividad relativa consiste en evaluar las condiciones de los diamantes (interno y externo) con relación a un mercado específico, que en este caso corresponde al conjunto de las economías de la Alianza del Pacífico.

### 3.1. Aspectos técnicos y metodológicos

Siguiendo a Moon, Rugman y Verbeke (1998), Cho y Moon (2000) y Castro et al (2014) sobre los factores más importantes para el cálculo de la competitividad de un país con base en la teoría del doble diamante generalizado, se selecciona un conjunto de variables para el cálculo del Índice de Compatibilidad Inversionista (ICI) (Tabla 3), basado en la propuesta de Castro, Peña y Guillen (2016).

El ICI<sup>8</sup> se construye calculando un promedio simple a partir de 32 variables agrupadas en las cuatro dimensiones de los dos diamantes para cada país evaluado. En el ICI, que toma como referencia el mercado de la Alianza del Pacífico, se promedian los puntajes de los dos diamantes (interno y externo), obteniendo así el valor del indicador de cada país, lo que permite hacer un ordenamiento de economías según su mayor potencial para generar flujos de IED hacia los países de la Alianza del Pacífico.

<sup>8</sup> Dado que las variables seleccionadas para el indicador tienen diferentes escalas de medición, se procede a realizar una transformación para obtener variables en una escala estandarizada. Se asigna un puntaje de 0 a 100 (usando una escala proporcional sobre el valor límite de cada variable), en el cual, 100 representa una mayor predisposición del país a que sus empresas inviertan en la Alianza Pacífico y 0 en caso contrario. Adicionalmente, se normalizan las escalas usando el logaritmo natural cuando la existencia de valores extremos lo requiera. La transformación max-min, como es conocida, se describe en escala ordenada, donde un valor más alto en la variable se considera mejor (Ecuación 1) y en escala inversa donde un valor más bajo en la variable se considera mejor (Ecuación 2).

$$Puntaje = 100 * \left\{ \frac{Valor\ país - Valor\ mínimo}{Valor\ máximo - Valor\ mínimo} \right\} \quad \text{Ecuación 1}$$

$$Puntaje = 100 * \left\{ 1 - \left\{ \frac{Valor\ país - Valor\ mínimo}{Valor\ máximo - valor\ mínimo} \right\} \right\} \quad \text{Ecuación 2}$$



**Tabla 3. Variables del Índice de Compatibilidad Inversionista**

<b>Diamante Interno</b>		
Condiciones de los Factores	Tasa de ocupación (% PET)	OIT
	Gasto en I + D (% PIB)	BM
	PIB de los recursos naturales (% PIB total) **	BM
	Impuestos al ingreso, beneficios y capital (% Ingresos)	BM
Condiciones de la Demanda	Importaciones de bienes y servicios (USD millones)	BM
	Crecimiento importaciones de bienes y servicios (%)	BM
	Importaciones desde la AP * (USD millones)	COMTRADE
	Crecimiento importaciones desde la AP (%)*	COMTRADE
	Crecimiento del PIB (%) **	FMI
	Crecimiento de la población (%) **	BM
	Tasa de cobertura en educación terciaria (%)	BM
Condiciones de la Cadena Productiva	Índice de desempeño logístico (1-5)	BM
	Calidad de las carreteras (1-7)	WEF
	Calidad de los proveedores locales (1-7)	WEF
Condiciones de la Oferta	Solicitudes de marcas comerciales (número)	BM
	Estado de desarrollo de cluster (1-7)	WEF
	Días para abrir un negocio (Doing Business Index)	BM
	Empresas en las 2000 más grandes del mundo (número)	FORBES
<b>Diamante Externo</b>		
Condiciones de los Factores	Flujo de IED saliente (USD millones)	UNCTAD
	Flujo de IED entrante (USD millones)	UNCTAD
	Flujo de IED saliente a la AP* (USD millones)	BCPAP
Condiciones de la Demanda	Exportaciones de bienes y servicios (USD millones)	BM
	Crecimiento exportaciones de bienes y servicios (%)	BM
	Exportaciones a la AP (USD millones)*	COMTRADE
	Crecimiento exportaciones a la AP (%)*	COMTRADE
	Impuestos al comercio (% Ingresos)	BM
Condiciones de la Cadena Productiva	Costo exportar/importar (Dólares por contenedor) **	BM
	Tiempo exportar/importar (Días hasta puerto)**	BM
	Calidad de la infraestructura en puertos (1-7)	WEF
Condiciones de la Oferta	Crecimiento del acervo de la IED realizada (%)	UNCTAD
	Export. de alta tecnología (% Manufacturas)	BM
	Idioma (Español, Inglés, Portugués, Otro)*	

Fuente: Moon, Rugman y Verbeke (1998); Cho y Moon (2000); Castro, Peña, Ruiz y Sosa (2014); Castro, Peña y Guillen (2016) - Adaptación Cámara de Comercio de Cali

\* Variables incluidas para modelar la competitividad relativa en relación con los países de la AP

\*\* Variables en las cuales la escala inversa se considera mejor para el índice

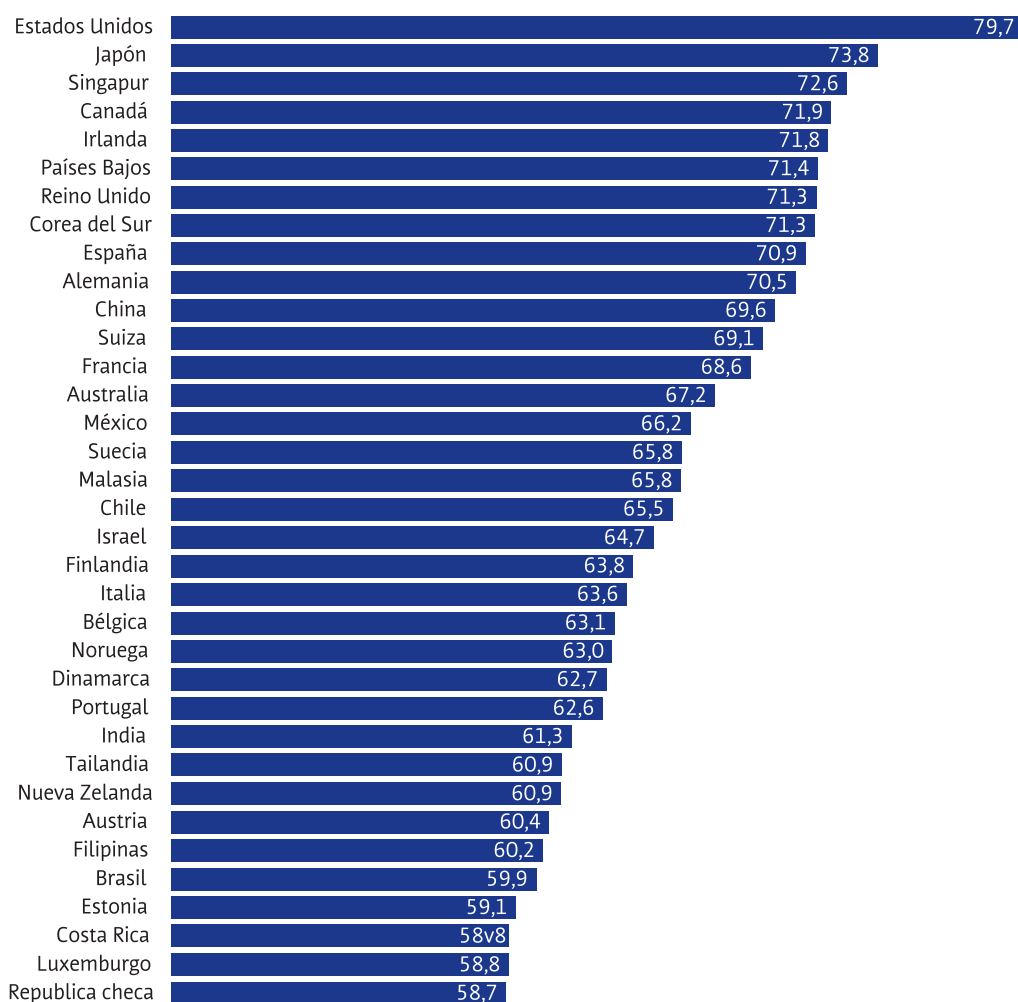
BM: Banco Mundial. OIT: Organización Internacional del Trabajo. UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. COMTRADE: Datos de Comercio de las Naciones Unidas. FMI: Fondo Monetario Internacional. WEF: World Economic Forum. BCPAP: Bancos Centrales Países de la Alianza Pacífico

### 3.2. Resultados

EE.UU. es líder del ranking con el mayor puntaje en el Índice de Compatibilidad Inversionista (ICI), al ocupar la primera posición en un gran número de variables que componen el indicador (sección 4.2.1). Entre los primeros 35 países en el ranking (Gráfico 6), se observa que EE.UU. obtuvo un puntaje de 79,1 puntos, superando en 5,9 puntos a Japón, que ocupó el segundo lugar. Las siguientes ocho posiciones fueron ocupadas por Singapur, Canadá, Irlanda, Países Bajos, Reino Unido, Corea del Sur, España y Alemania, consecutivamente.

Entre las primeras 35 posiciones, 4 de los países son de habla hispana, 7 tienen como idioma principal el inglés y en los 24 restantes predomina otro idioma. Se destaca que 74,3% de las primeras 35 posiciones del ranking son ocupadas por países miembros de la OCDE. También en el Ranking se encuentran varios países de la región Asia Pacífico: Japón (puesto 2), Singapur (puesto 3), Corea del sur (puesto 8), China (puesto 11), Australia (puesto 14), Malasia (puesto 17), Tailandia (puesto 27), Nueva Zelanda (puesto 28) y Filipinas (puesto 30). Asimismo, cuatro países de Latinoamérica se encuentran en las primeras posiciones del ranking: México (puesto 15) y Chile (puesto 18), ambos miembros de la OCDE, y Brasil (31) y Costa Rica (33).

**Gráfico 6.** Principales 35 países según el Índice de Compatibilidad Inversionista – 2017



Fuente: Cálculos Cámara de Comercio de Cali

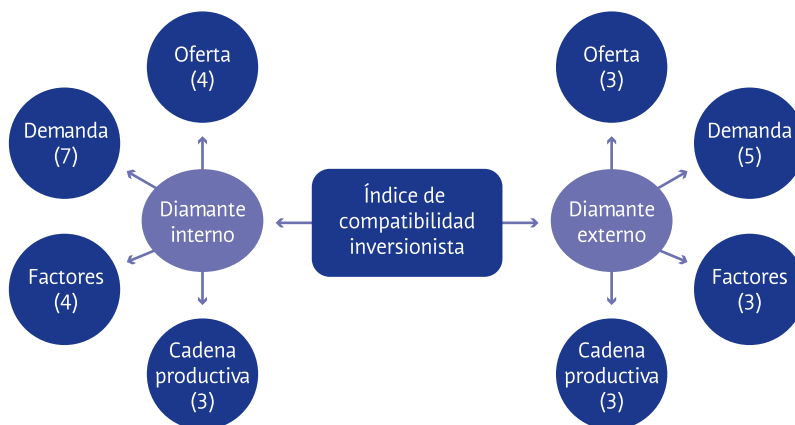
Los resultados sugieren que en los países de la OCDE<sup>9</sup> se podrían encontrar más empresas con potencial de realizar inversión directa en la Alianza del Pacífico respecto a los países de América Latina. También es importante destacar que Japón está entre los principales países, a pesar de que la presencia de sus compañías en la Alianza del Pacífico es baja comparada con las filiales establecidas en países geográficamente más cercanos (Corea del Sur y Taiwán).

A continuación, se presenta la metodología utilizada en el cálculo del ICI por País; este análisis incluye la descripción de cada diamante en términos de las condiciones y variables que lo componen. Posteriormente, con base en los resultados del ICI se eligen dos países prospectos, a los cuales puede resultar más efectivo dirigir proactivamente los esfuerzos para la atracción de inversión extranjera.

### 3.3. Descripción de las variables

El Índice de Compatibilidad Inversionista (ICI) calculado para cada país en la sección anterior, concentra dos diamantes, interno y externo, cada uno de ellos con cuatro condiciones que agrupan en total 32 variables (18 y 14, respectivamente) (Esquema 2).

**Esquema 2.** Variables (número\*) del Índice de Compatibilidad Inversionista para países



Fuente: Cámara de Comercio de Cali

\*Reportados en paréntesis

#### 3.3.1. Diamante interno

##### • Condiciones de los factores

Las variables seleccionadas buscan representar las condiciones que tienen los factores productivos (mano de obra, capital y materias primas) en sus mercados domésticos. Es decir, reconocer si los precios de los factores son relativamente altos en cada mercado nacional. De esta forma, una mayor tasa de ocupación laboral representaría

<sup>9</sup> Resultado avalado por CEPAL (2018), el cual afirma que las inversiones provenientes de la Unión Europea y EE.UU. son las de mejor calidad en América Latina, generando, por ende, los mayores acervos de IED durante los últimos tres años.

escasez relativa de mano de obra (Heckman, 1993); asimismo, un mayor grado de innovación haría más costoso en términos relativos la inversión de capital en actividades operativas externalizadas (González y Rodenes, 2008), puesto que el desarrollo de nuevas tecnologías y cambios en los sistemas de producción no permitirían una rápida replicación en ubicaciones que no tengan acceso a los centros de I+D y soporte técnico para las nuevas tecnologías, haciendo más costoso invertir en el exterior. De otra parte, la dependencia de una economía a los bienes primarios se mide a través de la participación de la explotación de recursos naturales en el PIB. Las cargas tributarias que tienen las empresas en un país se representan en la variable proporción del ingreso sujeto a impuestos, lo cual, se podrían traducir en mayores precios al consumidor y, por ende, en un efecto negativo sobre la competitividad de la empresa.

El análisis de las variables en esta dimensión permite observar que entre los primeros quince países que lideraron el ICI, once registraron una tasa de ocupación por encima del 60,0% (Tabla 4). Los asiáticos, Corea del Sur y Japón, tuvieron el gasto en I+D más alto como proporción del PIB, en promedio durante 2012-2017. La menor participación en las actividades extractivas en sus economías, lo tuvieron Singapur y Suiza. En cuanto a los impuestos como porcentaje de los ingresos, Australia registro un valor de 64,3% mientras que Alemania se ubicó en 16,5%.

**Tabla 4.** Principales 15 países del ICI en las variables de la dimensión de condición de los factores en el diamante interno (promedio 2012-2017)\*

Tasa de ocupación (%)		Gasto en I+D (% PIB)		Part. de los recursos naturales en PIB (%)		Impuestos a los ingresos, beneficios y capital (%)	
País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor
China	70,7	Corea del Sur	4,0	Singapur	0,00	Australia	64,3
Suiza	68,0	Japón	3,3	Suiza	0,01	Canadá	53,7
Singapur	67,3	Suiza	3,0	Japón	0,02	EE.UU.	53,1
Canadá	66,1	Alemania	2,8	Corea del Sur	0,03	Japón	48,3
Australia	65,0	EE.UU.	2,7	Francia	0,05	Irlanda	37,8
Países Bajos	64,5	Australia	2,3	España	0,1	Reino Unido	33,6
EE.UU.	63,1	Francia	2,2	Irlanda	0,1	Singapur	33,4
Reino Unido	62,7	Singapur	2,1	Alemania	0,1	España	33,1
Corea del Sur	62,3	Países Bajos	1,9	Reino Unido	0,7	México	31,2
Irlanda	61,9	China	1,9	EE.UU.	0,7	Corea del Sur	26,2
Alemania	60,6	Canadá	1,7	Países Bajos	0,8	Francia	25,4
México	59,9	Reino Unido	1,7	Canadá	2,1	Países Bajos	25,1
Japón	59,7	Irlanda	1,6	China	3,7	China	23,9
España	58,9	España	1,3	México	4,9	Suiza	21,6
Francia	56,2	México	0,5	Australia	7,3	Alemania	16,5

Fuente: Organización Internacional del Trabajo y Banco Mundial – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

\*Por disponibilidad de información para la variable Gasto en I+D (% PIB) fue utilizada la serie 2010-2015 y para la variable Impuestos al Ingreso, Beneficios y Capital (% Ingresos) fue utilizada la serie 2011-2016

### • *Condiciones de la demanda*

En esta dimensión se agrupan variables que reflejan la saturación del mercado interno y el grado de integración comercial internacional, es decir, de la entrada a fase de madurez de sus mercados locales. Por lo tanto, la desaceleración económica y el menor ritmo de crecimiento de la población son indicadores de la saturación del mercado local y de un entorno menos favorable para la dinámica empresarial. Asimismo, la tasa de cobertura en educación terciaria se emplea como variable aproximada del grado de sofisticación de la demanda local y, por ende, de la necesidad de competir con bienes y servicios innovadores y disruptivos para capturar una mayor proporción de mercado (Vernon, 1966).

En cuanto al mercado local, un mayor volumen de importaciones, al igual que un mayor crecimiento de estas sería una señal de mayor integración comercial y madurez de sus mercados y, por lo tanto, un mayor potencial de que las empresas externalicen sus operaciones, dado que según el ciclo de vida del producto aplicado a la empresa, como es explicado por Vernon (1966), cuando las firmas alcanzan una fase de madurez, no encuentran costo-eficiente la producción en su propio país, ya que la primicia de la innovación ha pasado y se vuelve relevante aumentar las ganancias a partir de la reducción de costos. De esta manera, se espera que las empresas busquen aumentar sus márgenes de beneficios ampliando su capacidad de producción en lugares con menores costos en el exterior para sus manufacturas y bienes intermedios.

Respecto a los resultados para las primeras quince posiciones en el ICI, los países que reportaron mayores importaciones promedio entre 2012 y 2017 fueron EE.UU. China, Alemania y Japón. En cuanto a las importaciones realizadas desde la Alianza del Pacífico, EE.UU., China y Canadá son los tres principales socios comerciales (Tabla 5). Al analizar la dinámica de estas variables, los países que incrementaron sus importaciones de manera importante entre 2012 y 2017 fueron Irlanda y México, mientras que en Australia y Japón se registró una variación negativa. En referencia al crecimiento del PIB y de la población, se destacan países como Francia, España y Japón. Por último, respecto a la sofisticación de la demanda, medida por la cobertura bruta en educación terciaria, se destacan Australia, Corea del Sur y España.

**Tabla 5.** Principales 15 países del ICI en las variables de la dimensión de condición de la demanda en el diamante interno (promedio 2012-2017)\*

Importaciones totales (USD millones)		Crecimiento importaciones (%)		Importaciones desde la AP (USD millones)		Crecimiento impor. desde la AP (%)	
País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor
EE.UU.	2.792.431	Irlanda	11,2	EE.UU.	334.299	Reino Unido	1,8
China	2.076.952	China	3,0	China	34.623	Francia	1,6
Alemania	1.418.292	México	2,7	Canadá	14.862	Corea del Sur	1,4
Japón	896.416	España	1,5	Japón	11.749	México	0,4
Reino Unido	851.634	EE.UU.	1,1	España	10.494	EE.UU.	0,2
Francia	829.508	Alemania	1,0	Corea del Sur	8.122	China	-1,4
Países Bajos	595.960	Países Bajos	0,9	Países Bajos	6.796	Singapur	-1,7
Corea del Sur	594.466	Francia	0,6	Alemania	6.493	Irlanda	-1,9
Canadá	558.510	Reino Unido	0,01	Suiza	5.673	Canadá	-4,3
Singapur	489.105	Suiza	-0,4	Reino Unido	4.391	Alemania	-5,7
México	426.322	Singapur	-0,6	Francia	3.184	Japón	-5,9
España	392.345	Canadá	-1,2	México	2.730	Países Bajos	-8,0
Suiza	373.467	Corea del Sur	-2,1	Australia	1.919	Australia	-11,7
Australia	293.679	Australia	-2,5	Singapur	979	Suiza	-13,5
Irlanda	240.328	Japón	-3,3	Irlanda	443	España	-13,6

Crecimiento PIB (%)		Crecimiento de la población (%)		Tasa de cobertura bruta en educación terciaria (%)	
País	Valor	País	Valor	País	Valor
Francia	1,0	Japón	-0,1	Australia	120,8
España	1,1	España	-0,1	Corea del Sur	94,4
Países Bajos	1,3	Países Bajos	0,4	España	88,4
Japón	1,3	Francia	0,4	Países Bajos	79,2
Alemania	1,5	Alemania	0,5	EE.UU.	77,7
Suiza	1,5	Corea del Sur	0,5	Irlanda	75,4
Canadá	2,1	China	0,5	Singapur	69,8
Reino Unido	2,1	Reino Unido	0,7	Alemania	63,6
EE.UU.	2,2	EE.UU.	0,7	Francia	63,0
México	2,7	Irlanda	0,8	Japón	62,4
Australia	2,7	Canadá	1,1	Canadá	59,2
Corea del Sur	2,9	Suiza	1,1	Reino Unido	58,0
Singapur	3,6	Singapur	1,3	Suiza	56,8
China	7,2	México	1,4	China	38,9
Irlanda	8,1	Australia	1,6	México	31,2

Fuente: Banco Mundial, COMTRADE y FMI – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

\*Por disponibilidad de información la variable Importaciones desde la AP (USD millones) utiliza la serie 2012-2016

• **Condiciones de cadenas productivas**

Esta dimensión agrupa variables que reflejan la capacidad de las empresas de un país para integrarse a las cadenas globales de valor. Existe una relación positiva entre las variables seleccionadas en esta dimensión y el potencial de las empresas para generar inversión en el exterior. De esta forma, mayores niveles de desempeño logístico, condiciones de infraestructura y calidad de los proveedores locales (sofisticación de los negocios) reflejan la capacidad del país de integrar su cadena productiva, dado que muchas empresas prefieren asegurar la transmisión de la calidad del producto doméstico a los fabricados en el exterior a través de la exportación de sus componentes de mayor valor (UNCTAD, 2018).

Alemania, Singapur y Suiza, lideraron las posiciones en las variables que describen las condiciones de la cadena productiva en el diamante interno. De otro lado, México y China, que su ubicaron entre los primeros quince países con mayor ICI, registraron las menores puntuaciones en las tres variables que componen esta dimensión (Tabla 6).

**Tabla 6.** Principales 15 países del ICI en las variables de la dimensión de condición de la cadena productiva en el diamante interno (promedio 2012-2017)\*

Índice de desempeño logístico (1-5)		Calidad de las carreteras (1-7)		Calidad de los proveedores (1-7)	
País	Valor	País	Valor	País	Valor
Alemania	4,1	Singapur	6,3	Suiza	6,2
Singapur	4,1	Francia	6,2	Japón	6,1
Países Bajos	4,1	Suiza	6,1	Alemania	6,0
Reino Unido	4,0	Países Bajos	6,1	Países Bajos	5,7
Japón	3,9	Japón	6,0	EE.UU.	5,6
EE.UU.	3,9	Alemania	5,8	Canadá	5,5
Suiza	3,9	España	5,8	Francia	5,5
Canadá	3,9	EE.UU.	5,7	Reino Unido	5,4
Francia	3,9	Corea del Sur	5,7	Australia	5,4
Australia	3,8	Canadá	5,4	Irlanda	5,3
Irlanda	3,8	Reino Unido	5,2	Singapur	5,1
España	3,7	Irlanda	5,1	España	5,1
Corea del Sur	3,7	Australia	4,8	Corea del Sur	5,1
China	3,6	China	4,6	México	4,8
México	3,1	México	4,4	China	4,5

Fuente: Banco Mundial y World Economic Forum – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

\*Por disponibilidad de información las variables Índice de desempeño logístico y Calidad de los proveedores utiliza la serie 2010-2016

• **Condiciones de la oferta**

En esta dimensión se agrupan variables asociadas al grado de rivalidad empresarial interna y las dificultades que se pueden presentar para hacer negocios. De esta manera, una mayor solicitud de marcas comerciales, un mayor desarrollo de *clusters* productivos y un gran número de empresas del país entre las más grandes del mundo indican el grado de competencia y saturación del mercado. Mayores niveles de rivalidad o competencia en un

país pueden reflejar que sus empresas deben reforzar su posición de mercado reduciendo sus costos de producción y liberando recursos para invertir en innovación y desarrollo (Porter, 1990). Por su parte, el número de días que se requiere para abrir una empresa en el país refleja el nivel de dificultad para hacer negocios, restringiendo las posibilidades de crecimiento local.

En este grupo de variables, China registro en promedio 1,7 millones de solicitudes de marcas comerciales durante 2012 y 2017, muy por encima de los países en el segundo y tercer lugar. Los miembros de la OCDE, EE.UU., Alemania y Reino Unido ocuparon las primeras posiciones en el indicador de desarrollo de los *clusters*. En Singapur y Australia, el tiempo promedio de apertura de un negocio es de 3 días, mientras que en China la duración asciende a 29 días. Respecto al número de empresas en el ranking GLOBAL 2000 de FORBES, versión 2017, EE.UU. se ubicó primero con 559 compañías (Tabla 7).

**Tabla 7.** Principales 15 países del ICI en las variables de la dimensión de condición de la oferta en el diamante interno (promedio entre 2012-2017)\*

No. solicitud de marcas comerciales		Desarrollo de clusters (1-7)		Tiempo apertura negocio (días)		No. empresas en las 2.000 más grandes	
País	Valor	País	Valor	País	Valor	País	Valor
China	1.739.388	EE.UU.	5,4	Singapur	3	EE.UU.	559
EE.UU.	342.103	Alemania	5,4	Australia	3	China	233
Corea del Sur	159.443	Reino Unido	5,2	Canadá	4	Japón	228
Japón	129.147	Japón	5,2	Países Bajos	4	Reino Unido	88
México	111.625	Países Bajos	5,2	Corea del Sur	4	Corea del Sur	67
Francia	91.663	Suiza	5,2	Francia	5	Francia	57
Alemania	69.152	Singapur	5,2	EE.UU.	6	Alemania	54
Australia	65.468	Irlanda	4,8	Irlanda	7	Canadá	51
Reino Unido	51.957	Canadá	4,8	Reino Unido	7	Suiza	41
Canadá	51.093	China	4,6	México	8	Australia	39
España	50.781	Corea del Sur	4,5	Japón	12	España	25
Suiza	29.175	Francia	4,5	Alemania	13	Países Bajos	22
Singapur	20.485	México	4,2	Suiza	13	Irlanda	18
Países Bajos	6.055	España	4,1	España	18	Singapur	15
Irlanda	3.484	Australia	4,1	China	29	México	12

Fuente: Banco Mundial, World Economic Forum y FORBES – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

\*Por disponibilidad de información las variables Desarrollo de clusters y tiempo apertura negocio utiliza la serie 2011-2016

### 3.3.2. Diamante Externo

#### • Condiciones de los Factores

En contraste con el análisis de las condiciones de competitividad del diamante interno, las variables evaluadas en el frente externo corresponden a las condiciones que tienen los precios de los factores productivos (mano de obra, capital y bienes intermedios) en los mercados internacionales que enfrentan las empresas de un determinado país. De esta forma, mayores flujos salientes de IED indica que existen países donde los costos de contratación de



los factores productivos son más bajos en términos relativos y, por lo tanto, son más convenientes para la ubicación o ampliación de la operación de la empresa (Rugman y D’Cruz, 1993).

EE.UU. fue el país con el mayor flujo de IED saliente y a su vez el que más recibió (Tabla 8). Igualmente, este país lidera los flujos de inversión extranjera hacia la AP, seguido por Canadá y España. Mientras que los flujos más bajos de IED con destino a la AP se reportaron en los países asiáticos, Singapur, China y Australia.

**Tabla 8.** Principales 15 países del ICI en las variables de la dimensión de condición de los factores en el diamante externo (promedio 2012-2017)\*

IED saliente (USD millones)		IED entrante (USD millones)		IED hacia la AP (USD millones*)	
País	Valor	País	Valor	País	Valor
EE.UU.	359.338	EE.UU.	351.730	EE.UU.	18.418
Países Bajos	264.621	China	230.950	Canadá	5.154
Japón	148.692	Países Bajos	222.329	España	4.753
China	125.632	Irlanda	90.622	Reino Unido	3.128
Alemania	108.808	Reino Unido	88.500	Países Bajos	2.947
Irlanda	81.832	Singapur	66.449	Japón	2.864
Canadá	69.649	Alemania	57.135	Suiza	2.026
Francia	46.557	Canadá	50.718	Alemania	1.923
Suiza	45.534	Australia	47.713	Francia	1.169
España	34.929	Suiza	41.709	Corea del Sur	534
Singapur	33.441	Francia	33.438	Irlanda	426
Corea del Sur	28.738	México	33.018	México	421
Reino Unido	12.009	España	30.466	Singapur	103
México	10.681	Japón	15.727	China	102
Australia	2.595	Corea del Sur	10.800	Australia	53

Fuente: UNCTAD y Bancos Centrales Países de la Alianza Pacífico – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

\*Por disponibilidad de información las variables Desarrollo de clusters y tiempo apertura negocio utiliza la serie 2011-2016

### • *Condiciones de la Demanda*

En esta dimensión se agrupan variables como el valor de las exportaciones (así como también las destinadas a la Alianza del Pacífico) y su tasa de crecimiento, dado que la dinámica está asociada al grado de expansión de la demanda en el exterior para los productos y/o servicios del país de referencia. Mayores niveles de integración comercial entre países generan mayores oportunidades de integración a través de flujos de inversión (Cho, Moon y Kim, 2009). Por su parte, las mayores tasas arancelarias en un país podrían incentivar a las empresas ubicadas en el extranjero, pero que exportan sus productos y/o servicios al país de referencia, a establecer una filial para obtener una mayor cuota de mercado.

China y EE.UU. reportaron el mayor valor de exportaciones al mundo y a la AP, en promedio, entre 2012 y 2017. Mientras que, en dinámica de las ventas externas, se destacan Irlanda y México, con crecimientos de 12,7% y 2,5%, respectivamente (Tabla 9). La mayor variación positiva de las exportaciones hacia la AP entre 2012 y 2018, se registró en Irlanda (11,3%), China (5,0%) y España (4,6%).

**Tabla 9.** Principales 15 países del ICI en las variables de la dimensión de condición de la demanda en el diamante externo (promedio 2012-2017)\*

Exportaciones totales (USD millones)		Crecimiento exportaciones (%)		Impuesto al comercio (%)	
País	Valor	País	Valor	País	Valor
China	2.329.096	Irlanda	12,7	China	3,7
EE.UU.	2.281.987	México	2,5	Corea del Sur	2,5
Alemania	1.674.986	China	2,4	Australia	2,4
Japón	846.409	España	2,3	Japón	1,6
Reino Unido	799.950	Alemania	1,6	Canadá	1,4
Francia	799.017	Países Bajos	1,3	México	1,2
Países Bajos	684.175	EE.UU.	1,1	EE.UU.	1,1
Corea del Sur	677.734	Francia	0,8	Suiza	0,9
Singapur	563.583	Reino Unido	0,4	Irlanda	0,1
Canadá	525.551	Suiza	-0,1	España	0,1
Suiza	444.193	Australia	-0,1	Alemania	0,1
España	426.130	Singapur	-0,2	Francia	0,1
México	407.538	Japón	-0,6	Reino Unido	0,1
Irlanda	310.450	Corea del Sur	-1,0	Singapur	0,0
Australia	282.837	Canadá	-1,3	Países Bajos	0,0

Exportaciones a la AP (USD miles de millones)		Crecimiento export. a la AP (%)	
País	Valor	País	Valor
EE.UU.	223	Irlanda	11,3
China	95	China	5,0
Japón	22	España	4,6
Alemania	20	Singapur	2,2
Corea del Sur	19	Francia	0,9
Canadá	13	Suiza	0,1
México	9	EE.UU.	-0,0
España	7	Japón	-0,2
Francia	7	Alemania	-0,3
Países Bajos	4	Canadá	-0,6
Reino Unido	4	Corea del Sur	-1,6
Suiza	3	Países Bajos	-2,2
Irlanda	2	Reino Unido	-4,4
Singapur	2	México	-6,2
Australia	1	Australia	-8,5

Fuente: Banco Mundial y COMTRADE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

\*Por disponibilidad de información la variable de Exportaciones a la AP (USD miles de millones) corresponde a la serie 2011-2016. Las variables Crecimiento exportaciones (%) y Crecimiento export. a la AP (%) corresponde a la serie 2013-2017

### • Condiciones de la Cadena Productiva

Las variables incluidas en las condiciones de la cadena productiva del diamante externo están asociadas a la capacidad del país para exportar bienes intermedios a sus filiales en el exterior. De esta manera, los países con menores costos y tiempo promedio para que las exportaciones pasen por aduana o que registran un mayor grado de calidad de sus puertos tendrán ventajas competitivas para sus empresas.

Entre los primeros 15 países con mayor ICI, Singapur lidera las primeras posiciones con los menores costos y tiempos de exportación/importación, así como también en calidad de sus puertos. EE.UU. registró un tiempo de exportación/importación por contenedor de 4,1 días, en promedio, entre 2012-2017 (Tabla 10).

**Tabla 10.** Principales 15 países del ICI en las variables de la dimensión de condición de la cadena productiva en el diamante externo (promedio 2011-2016)\*

Costo promedio contenedor (USD)		Tiempo promedio contenedor (Días)		Calidad de los puertos (1-7)	
País	Valor	País	Valor	País	Valor
Singapur	448	EE.UU.	4,1	Países Bajos	6,8
China	469	Singapur	5,0	Singapur	6,7
Corea del Sur	711	Países Bajos	6,5	Alemania	5,7
Japón	743	Reino Unido	7,3	EE.UU.	5,7
EE.UU.	889	Corea del Sur	7,8	España	5,7
Alemania	939	Alemania	7,8	Reino Unido	5,6
Países Bajos	944	Suiza	8,0	Canadá	5,5
Reino Unido	1.040	Japón	8,5	Corea del Sur	5,3
Australia	1.125	Australia	8,5	Japón	5,3
Irlanda	1.126	Irlanda	8,9	Francia	5,3
España	1.324	Canadá	9,0	Irlanda	5,2
Francia	1.373	España	9,8	Australia	5,0
México	1.476	Francia	10,5	Suiza	4,8
Suiza	1.534	México	10,9	China	4,5
Canadá	1.667	China	15,8	México	4,3

Fuente: Banco Mundial y World Economic Forum – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

\*Por disponibilidad de información las variables costo promedio contenedor y tiempo promedio contenedor utiliza la serie 2009-2014

### • Condiciones de la Oferta

En este diamante externo, las condiciones de la oferta están asociadas con el grado de estabilidad de las empresas en el exterior y, por lo tanto, de su capacidad de llevar productos elaborados a otros países, en lugar de extraer recursos naturales. De esta manera, un país que registra un mayor crecimiento en su acervo de IED en el exterior, además de exportar manufacturas de alta tecnología, sería considerado como altamente competitivo. En otras palabras, sus empresas tienen una estructura productiva para generar valor agregado en el país receptor de la inversión y además la fortaleza de permanecer en él (Cho y Moon, 2000).

China e Irlanda registraron tasas de crecimiento promedio en sus acervos de IED por encima de 20% entre

2012 y 2017 (Tabla 11). Por su parte, Singapur y Corea del Sur se destacan por la participación de manufacturas de alta intensidad tecnológica incorporada en sus exportaciones. En general, los países de Asia-Pacífico muestran un alto rendimiento en los indicadores descritos.

**Tabla 11.** Principales 15 países en las variables de la dimensión de condición de la oferta en el diamante externo (promedio 2011-2016)\*

Crecimiento del acervo de IED (%)		Exportaciones de alta tecnología (% del total)	
País	Valor	País	Valor
China	24,8	Singapur	47,1
Irlanda	21,5	Corea del Sur	26,5
Corea del Sur	12,3	Suiza	26,2
Japón	8,0	China	25,9
EE.UU.	7,5	Francia	25,8
Canadá	6,8	Irlanda	23,5
Singapur	6,5	Reino Unido	21,4
México	5,3	Países Bajos	19,5
Países Bajos	5,1	EE.UU.	18,5
Suiza	0,6	Japón	16,9
Francia	0,2	Alemania	16,1
Australia	-0,5	México	15,8
Alemania	-0,8	Canadá	13,6
Reino Unido	-3,4	Australia	13,4
España	-4,5	España	7,0

Fuente: UNCTAD y Banco Mundial – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

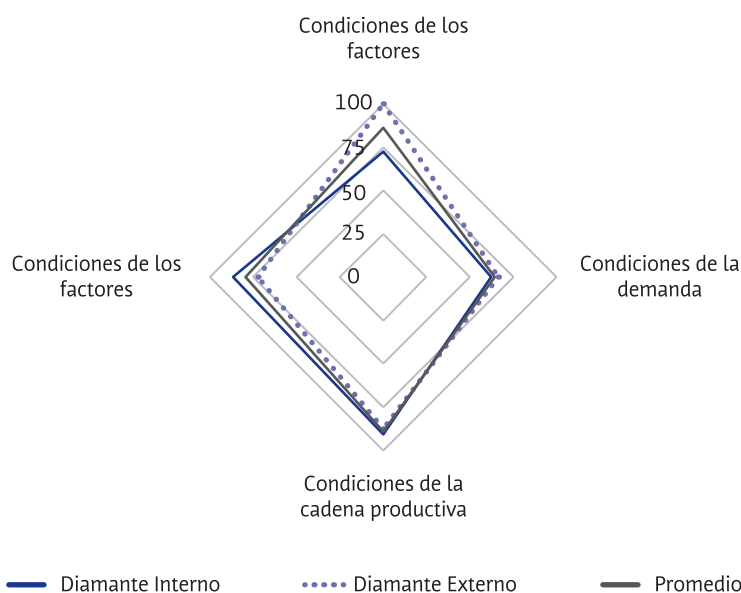
\*Por disponibilidad de información, la variable Crecimiento del acervo de IED utiliza la serie 2012-2016

Partiendo de los resultados del ICI, se realiza a continuación una caracterización de dos economías, la primera corresponde a EE.UU., que ocupó el primer puesto y Canadá, país que se ubicó entre las primeras posiciones del índice, comparte frontera con EE.UU. y participa en el bloque comercial en el que además participa México. Asimismo, tanto EE.UU. como Canadá tienen firmados Tratados de Libre Comercio con Colombia.

### 3.3.3. Estados Unidos

El puntaje de EE.UU. en el Índice de Compatibilidad Inversionista refleja el mejor entorno de competitividad que tiene respecto al resto del mundo, particularmente en las condiciones de los factores del diamante externo donde obtuvo un puntaje de 100 (Gráfico 7). La importancia de EE.UU. en el mercado de inversiones se refleja en los flujos de IED a nivel global, toda vez que, es el principal país emisor (USD 359 mil millones anuales en promedio entre 2012 y 2017).

**Gráfico 7.** Índice de Compatibilidad Inversionista para EE.UU. por dimensión y diamante



Fuente: Cámara de Comercio de Cali

Los puntajes obtenidos en las condiciones de la cadena productiva (90,6 en el diamante interno) reflejan la capacidad de las empresas estadounidenses para añadir valor agregado en sus productos y suministrar con facilidad a sus filiales los componentes necesarios. La posición que EE.UU. ocupa en el ICI entre los países evaluados demuestra su liderazgo en la mayoría de los campos (Tabla 12). En el diamante interno, ocupa el primer lugar en las condiciones de la demanda. Igualmente, lidera en términos de las condiciones de los factores en el diamante internacional.

**Tabla 12.** Posiciones de EE.UU. en el Índice de Compatibilidad Inversionista por dimensión y diamante

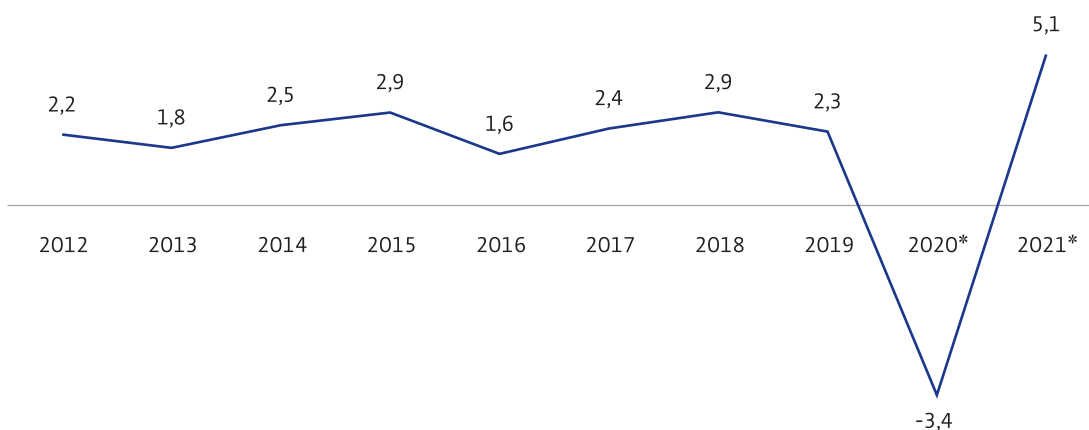
Dimensión del Diamante	Interno	Externo
Condiciones de los factores	8	1
Condiciones de la demanda	1	4
Condiciones de la cadena productiva	10	3
Condiciones de la oferta	2	16

Fuente: Cámara de Comercio de Cali

En particular, para EE.UU. se observa un resultado sobresaliente en los componentes de comercio internacional (importaciones y exportaciones), flujos de IED e infraestructura de transporte. También se posicionó en los primeros lugares de los indicadores de tiempos de exportación y rivalidad empresarial (solicitud de marcas comerciales y empresas en la lista FORBES). De igual manera, se ubicó dentro del top 10 en componentes del diamante interno como gasto en I+D, calidad de proveedores locales y el desarrollo de *clusters*.

El crecimiento de la economía estadounidense para los años 2019-2021, indica una desaceleración hasta 2020, al pasar de 2,3% en 2019 a -3,4% en 2020, con una posterior recuperación en 2021 (5,1%) (Gráfico 8). Esta es una importante señal para la atracción de empresas multinacionales, como lo indica UNCTAD (2017), el crecimiento proyectado es un criterio relevante para la elección del país desde donde se va a promover la inversión extranjera. En efecto, la desaceleración económica que estrecha las posibilidades de crecer en el mercado interno es un escenario bajo el cual las empresas estarán más propensas a establecer operaciones en países con economías en fase de expansión (Goldstein, Razin, y Tong, 2007).

**Gráfico 8.** Tasa de crecimiento anual (%) del PIB de EE.UU. (2012-2021\*)

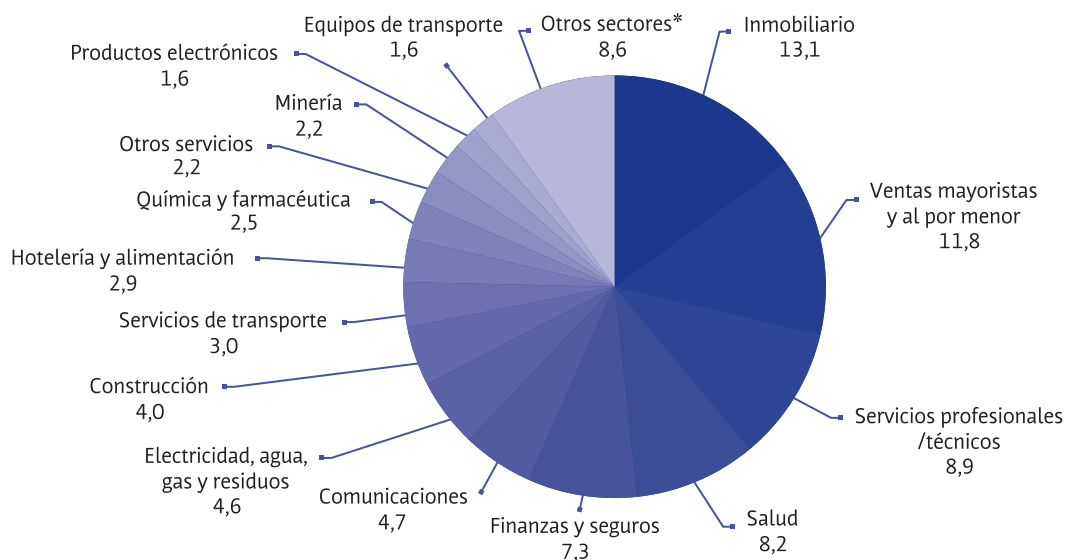


Fuente: FMI - Elaboración Cámara de Comercio de Cali

\* Proyecciones y estimaciones FMI a enero de 2021

Los subsectores *inmobiliario* (13,1%), *comercio* (11,8%), *servicios técnicos/profesionales* (8,9%), *salud* (8,2%) y *finanzas y seguros* (7,3%), asociados al sector servicios, son los que tienen la mayor participación en el PIB de EE.UU. Alrededor de 85% del PIB estadounidense equivale a servicios, mientras que el sector manufacturero representa 12%. Entre las manufacturas, se destacan los subsectores de *química y farmacéutica* (2,5%), seguido de los *productos electrónicos* (1,6%), los *equipos de transporte* (1,6%), la *agroindustria* (1,5%) y los *productos metálicos* (1,1%) (Gráfico 9).

**Gráfico 9.** Participación promedio anual (%) de los sectores económicos\*\* del PIB de EE.UU. entre 2012-2017



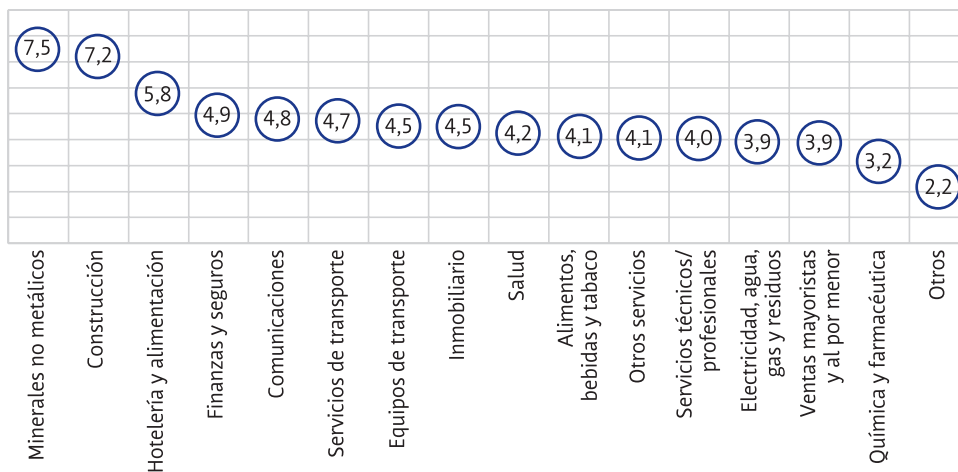
Fuente: Bureau of Economic Analysis (BEA) de EE.UU. - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

\*Otros Sectores: Agroindustria (1,5%); Productos metálicos (1,1%); Educación (1,1%); Agropecuario (1,1%); Productos de petróleo y coque (0,9%); Maquinaria y equipo (0,8%); Madera, papel y derivados (0,7%); Otras manufacturas (0,6%); Equipos eléctricos (0,3%); Productos no metálicos (0,3%); Textiles (0,2%)

\*\*No incluye el gasto del gobierno

El sector de mayor crecimiento corresponde a la fabricación de *productos minerales no metálicos* (7,5%), seguido de varios sectores de servicios, como *construcción*, *hotelería*, *finanzas* y *comunicaciones*. Después se destacan en crecimiento las manufacturas de *equipos de transporte* (4,5%), *agroindustria* (4,1%) y *química y farmacéutica* (3,2%). Los demás subsectores manufactureros tienen un crecimiento inferior a 2% anual (Gráfico 10).

**Gráfico 10.** Crecimiento promedio anual (%) de los quince sectores económicos más dinámicos de EE.UU. (2012-2017)



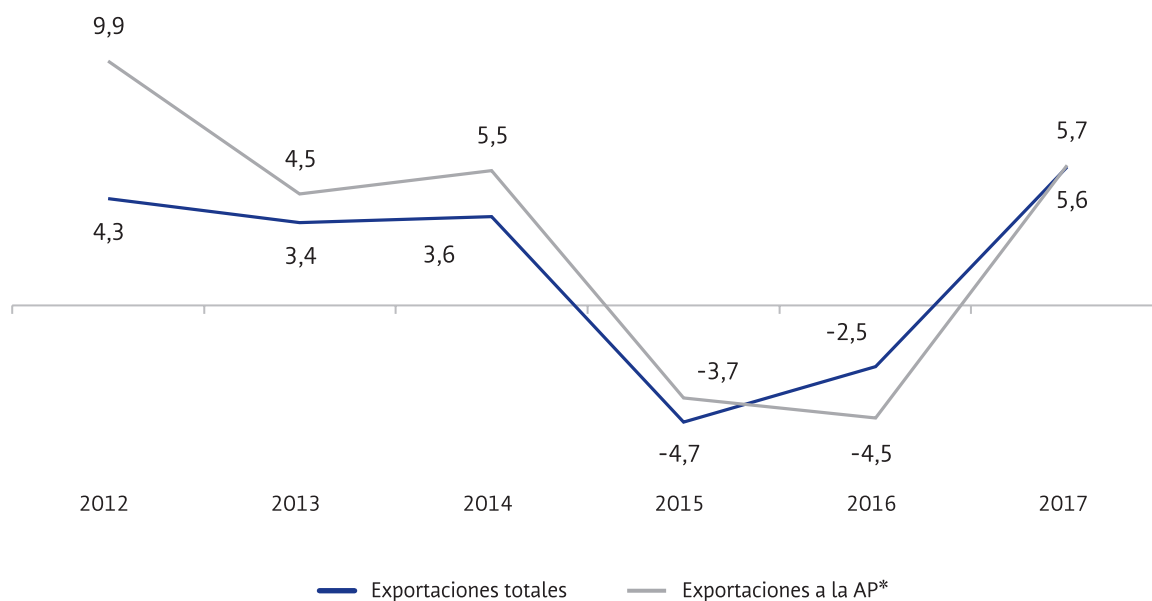
Fuente: Bureau of Economic Analysis (BEA) de EE.UU. - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

La dinámica y estructura del PIB no son las únicas variables que indican dónde es más probable encontrar empresas con la capacidad y disposición de abrir filiales en el exterior; los flujos de comercio y de inversiones también son relevantes. Cho, Moon y Kim (2009) resaltan que una empresa que tiene relaciones comerciales con determinado país en el cual sus pares productivos generan inversiones constantemente, tiene una mayor probabilidad de también elegir dicho país para instalar sus propias filiales.

En cuanto a las relaciones comerciales de EE.UU., el valor de sus exportaciones totales pasó de USD 2,2 mil millones en 2012 a USD 2,3 mil millones en 2017, lo que significó un crecimiento de 5,3%; mientras que las exportaciones dirigidas a la Alianza del Pacífico pasaron de USD 260 mil millones a USD 279 mil millones (de las cuales, México representó 85,2%), un incremento de 7,1% en el mismo lustro. A pesar del crecimiento general; cabe resaltar que el valor de las exportaciones del país también registró una disminución entre 2015-2016 (Gráfico 12).

Latinoamérica se consolida cada vez más como un importante destino comercial para el país norteamericano, dado que las exportaciones hacia la Alianza del Pacífico crecieron a un mayor ritmo frente a las realizadas a otras regiones (aproximadamente 1,3 puntos porcentuales más cada año en promedio) (Gráfico 11).

**Gráfico 11.** Tasa de crecimiento (%) de las exportaciones de EE.UU. (2012-2017)

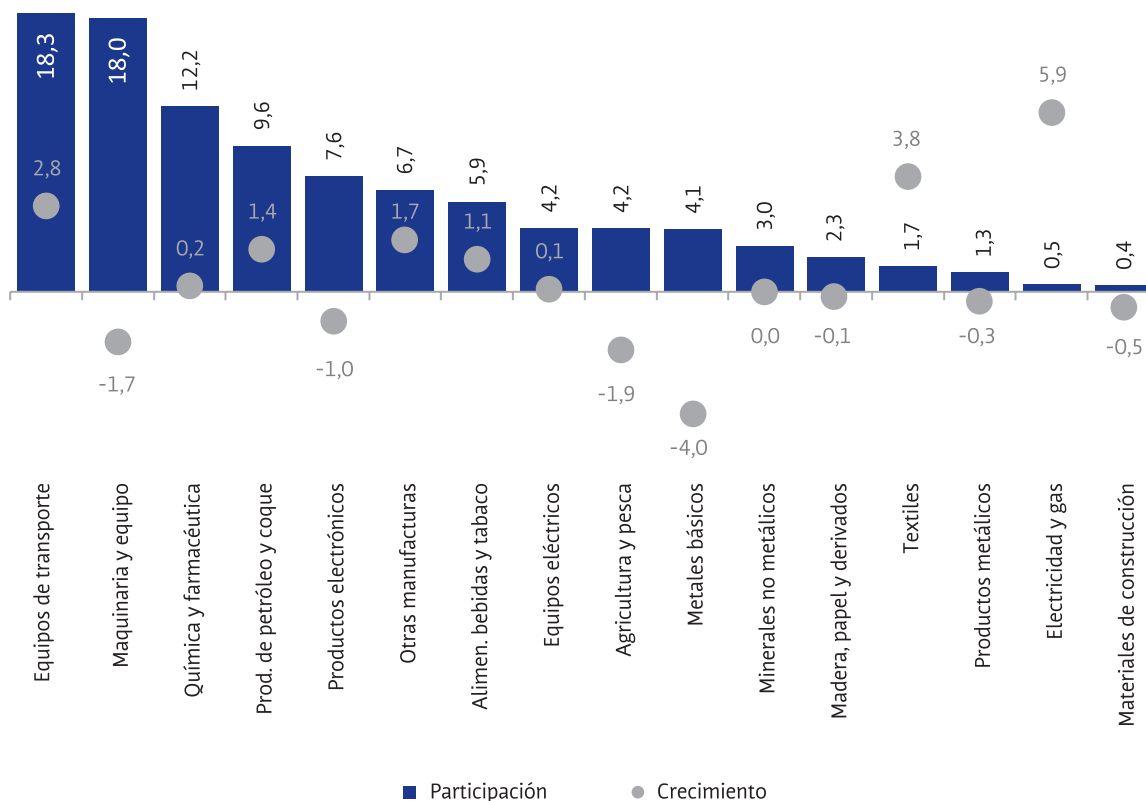


Fuente: Banco Mundial. Cálculos – Cámara de Comercio de Cali  
\*Alianza del Pacífico

En relación con la distribución de las exportaciones por sectores (Gráfico 12), los que más aportan a la economía estadounidense son las manufacturas, como *equipos de transporte* (18,3%), *maquinaria y equipo* (18,0%), *química y farmacéutica* (12,2%), los *productos de petróleo y coque* (9,6%) y *productos electrónicos* (7,6%). Pero son los subsectores de *electricidad y gas*, *textiles* y *equipos de transporte* los de más rápido crecimiento en los últimos cinco años (5,9%, 3,8% y 2,8% promedio anual, respectivamente); mientras que los sectores de menor dinámica fueron *metales básicos* (-4,0%), *agricultura* (-1,9%), *maquinaria y equipo* (-1,7%), y *productos electrónicos* (-1,0%).



**Gráfico 12.** Distribución (%) de las exportaciones de EE.UU. por sectores económicos y tasa de crecimiento (%), promedio entre 2012-2017

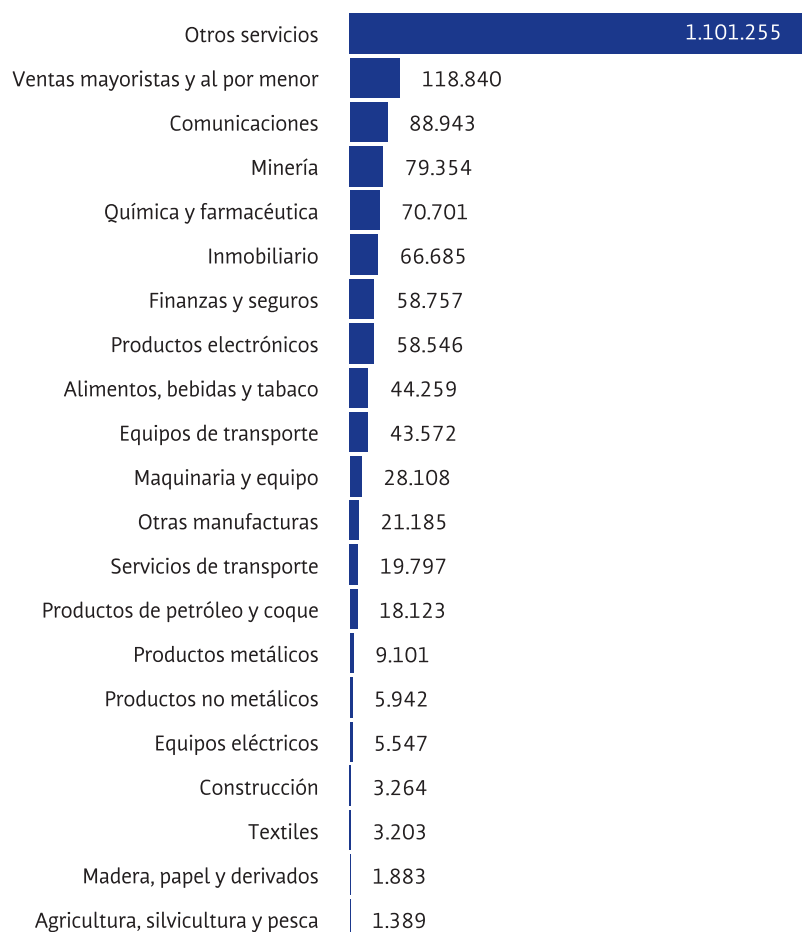


Fuente: Bureau of Economic Analysis (BEA) de EE.UU. Cálculos – Cámara de Comercio de Cali

Las inversiones (flujos salientes de IED) de las empresas de EE.UU. se concentraron principalmente en el rubro de ‘otros servicios’, donde las compañías de  *Holding* dominan el panorama inversionista y se caracterizan por ser inversiones poco generadoras de empleo o de beneficios tributarios a los países de acogida. Dichas inversiones representaron 59,6% de las registradas a escala mundial (Gráfico 13) y 67,7% de las latinoamericanas (Gráfico 14).

Esto, sin embargo, no debe ser tomado como una señal negativa del panorama inversionista estadounidense. La otra parte de las inversiones de EE.UU. materializada en sectores productivos y que generan puestos de trabajo, encadenamientos productivos y recaudo tributario, superan considerablemente los montos de inversión de cualquier otro país en el mundo. En el sector servicios -que representa más de USD 70 mil millones anuales en promedio-, las principales inversiones apuntaron a los subsectores de *comercio, comunicaciones, inmobiliario, finanzas y seguros, y transporte*; entre las manufacturas (representando más de USD 49 mil millones anuales en promedio) las que más destacaron fueron las de *química y farmacéutica, productos electrónicos, agroindustria, equipos de transporte, y maquinaria y equipo* (Gráfico 14).

**Gráfico 13.** Distribución de la IED saliente (USD millones) de EE.UU. por sectores económicos (2011-2016)



Fuente: Bureau of Economic Analysis (BEA) de EE.UU. – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

En Latinoamérica, la dinámica de las inversiones estadounidenses por sectores económicos (Gráfico 14) no es muy diferente a la realizada en el resto del mundo, si bien los flujos son mucho menores a los registrados en otras regiones. En este sentido, los sectores más dinámicos en los últimos cinco años en el país norteamericano (representando más de USD 21 mil millones de IED anual) fueron los de *comercio, minería, finanzas y seguros, manufacturas no metálicas, textiles, equipos de transporte, comunicaciones, química y farmacéutica y agroindustria*.

En conclusión, entre los sectores más favorables para buscar empresas estadounidenses y atraerlas a invertir en el Valle del Cuaca son las de servicios, en el ramo de *comercio, comunicaciones, y finanzas y seguros*. En cuanto al sector manufacturero, el desempeño de la inversión en los sectores de *química y farmacéutica, equipos de transporte y agroindustria* podrían ser las más dispuestas a localizarse por fuera de sus fronteras.

**Gráfico 14.** Distribución de la IED saliente (USD millones) de EE.UU. hacia Latinoamérica por sectores económicos (2011-2016)



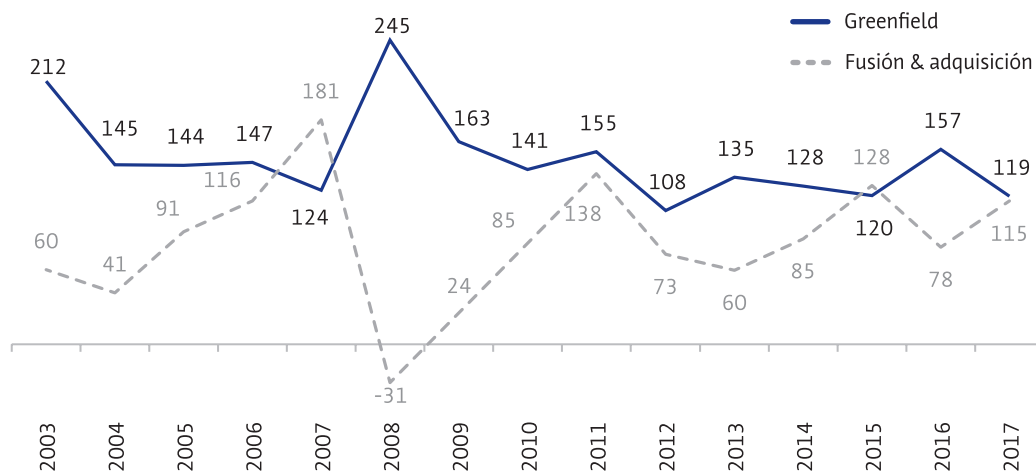
Fuente: Bureau of Economic Analysis (BEA) de EE.UU. Cálculos – Cámara de Comercio de Cali

\*Otros servicios incluyen construcción, inmobiliario, servicios de transporte, y agricultura y silvicultura

\*\*Otras manufacturas incluyen no metálicos, de petróleo y coque, textiles, y maderas y papeles

Adicionalmente, también es importante analizar los indicadores de fusiones & adquisiciones y proyectos *Greenfield* para entender mejor la dinámica de las inversiones estadounidenses. El valor de los proyectos *Greenfield* sigue un comportamiento anticíclico, presentando los valores más elevados en los momentos posteriores a las recesiones de la economía de EE.UU. (2003, 2008 y 2016) y disminuyendo luego durante los tiempos de bonanza (Gráfico 15).

**Gráfico 15.** Valor (USD mil millones) de las fusiones & adquisiciones y los proyectos *Greenfield* de EE.UU. en el exterior (2003-2017)



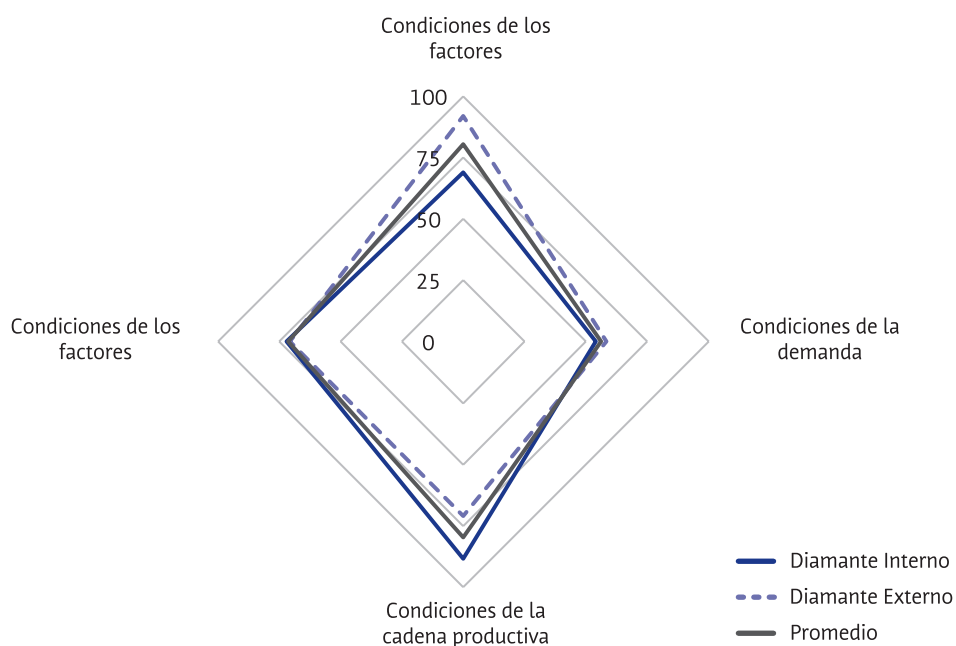
Fuente: UNCTAD - Elaboración Cámara de Comercio de Cali

Por el contrario, las inversiones en fusiones & adquisiciones de empresas exhibió un comportamiento procíclico, presentando los picos de inversión en los años inmediatamente previos a las caídas de la economía estadounidense (2007, 2011 y 2015). En suma, los proyectos *Greenfield* operan esencialmente como mecanismo de aseguramiento, para mitigar las pérdidas que se generan en tiempo de crisis interna. No obstante, los niveles, aún en tiempo de bonanza, se mantienen estables (más de USD 130 mil millones de dólares al año en promedio).

### 3.3.4. Canadá

Los resultados del Índice de Compatibilidad Inversionista de Canadá muestran que este país tiene una estructura sobresaliente en las condiciones de los factores de su diamante externo (92,0 puntos) y en las condiciones de la cadena productiva de su diamante interno (88,4 puntos); también una estructura menos competitiva en las condiciones de la cadena productiva del diamante externo (71,0 puntos) y de las condiciones de la demanda en el diamante interno (53,9 puntos) (Gráfico 16).

**Gráfico 16.** Índice de Compatibilidad Inversionista para Canadá según dimensión y diamante



Fuente: UNCTAD - Elaboración Cámara de Comercio de Cali

En particular, Canadá muestra un alto desempeño en los flujos de IED, con un flujo de salida anual promedio de USD 69,6 mil millones (noveno inversor a nivel mundial) entre 2012 y 2017, de los cuales, en promedio, USD 5,1 mil millones fueron dirigidos a los países de la Alianza del Pacífico (segundo principal inversor a nivel mundial)<sup>10</sup>.

En los resultados por componentes, Canadá no sobresale en la dimensión de cadena productiva externa (puesto 39), debido a que el país tiene uno de los costos de embarque y traslado de contenedores más altos del mundo

<sup>10</sup> De estas inversiones, 79,6% fueron dirigidas a proyectos de minería y extracción de recursos naturales. Sin embargo, a nivel mundial dichas inversiones solo representaron 12,2% del total de IED generado por Canadá.

(USD 1.667/*contenedor*; mientras en EE.UU. es USD 889/*contenedor*). En referencia a las condiciones de la demanda, donde Canadá ocupa el puesto más bajo entre las cuatro dimensiones (Tabla 13), destaca la reducción de las exportaciones e importaciones a nivel mundial, así como sus flujos comerciales con los países de la AP, registrando en ambos casos reducciones promedio de 1,2% anual, entre 2012-2017. Sin embargo, en 2017 Canadá fue el décimo importador y el duodécimo exportador más importante del mundo.

En la dimensión de la oferta, el entorno empresarial canadiense es altamente competitivo y posiblemente saturado para las condiciones actuales de crecimiento del país (la población creció a un ritmo inferior a 1,1% anual entre 2012-2017, mientras que el PIB creció en promedio 2,0% anual durante el mismo periodo). Entre las 2.000 empresas más grandes de la lista FORBES de 2017, se encuentran 51 empresas canadienses (el noveno país con más empresas) y, según el número de marcas comerciales registradas cada año en promedio (51.096) tiene el puesto 16 a nivel mundial.

**Tabla 13.** Posiciones de Canadá en el Índice de Compatibilidad Inversionista por dimensión y diamante

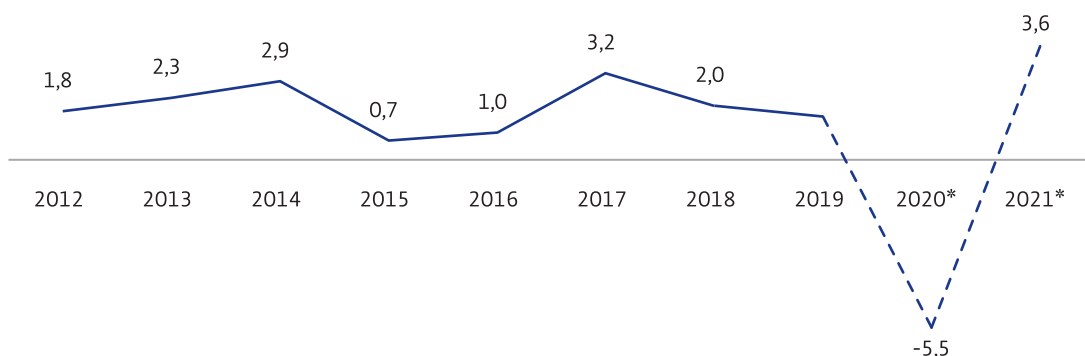
<b>Dimensión del Diamante</b>	<b>Interno</b>	<b>Externo</b>
Condiciones de los factores	16	3
Condiciones de la demanda	40	24
Condiciones de la cadena productiva	15	39
Condiciones de la oferta	6	18

Fuente: Cámara de Comercio de Cali

Las proyecciones de crecimiento de la economía canadiense para 2020 y 2021 (Gráfico 17), sugieren un comportamiento en forma de “V”, al igual que EE.UU.<sup>11</sup> De esta forma, el crecimiento pasará de -5,4% en 2020 a 5,0% para 2021. Esta es una importante señal para la atracción de empresas multinacionales, toda vez que, como lo señala UNCTAD (2017), el crecimiento proyectado es un criterio relevante para la identificación del país desde el cual se pretende atraer inversión.

<sup>11</sup> Este comportamiento depende de la expansión mundial de la pandemia de COVID-19

**Gráfico 17.** Tasa de crecimiento anual (%) del PIB de Canadá, 2012-2021\*

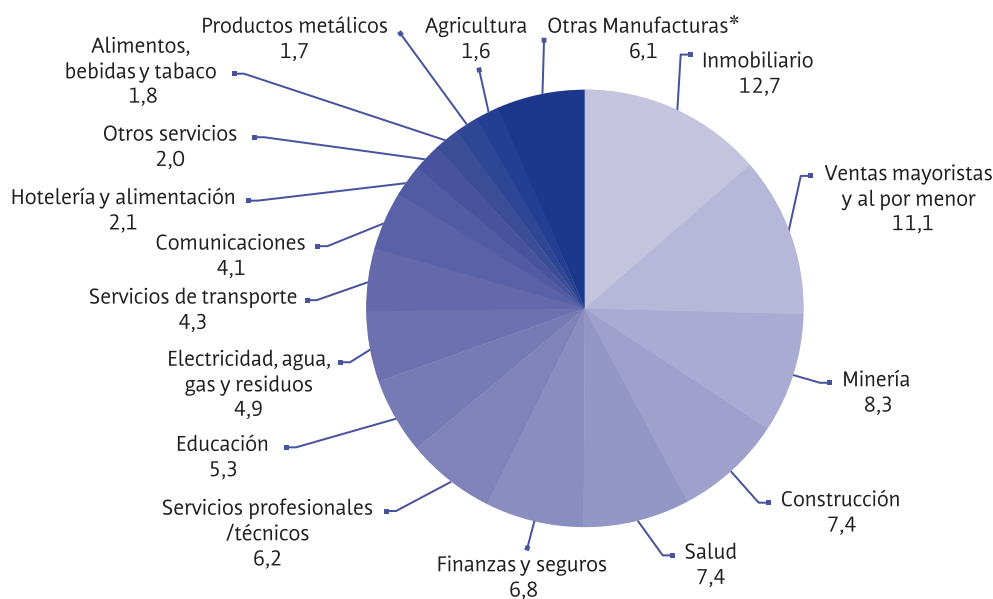


Fuente: FMI – Elaboración Cámara de Comercio de Cali

\* Proyecciones y estimaciones del FMI a enero de 2021

Entre los subsectores económicos de mayor importancia en la economía canadiense se destacan *inmobiliario, comercio, minería, construcción y salud*, los cuales generaron 46,9% del PIB entre 2012-2017 (Gráfico 18). En general, el sector servicios representó 80,6% del valor agregado canadiense en dicho periodo, mientras que el sector primario fue 9,9% y las manufacturas 9,5%. Sin embargo, el sector primario registró el mayor dinamismo, al crecer a un ritmo de 3,6% promedio anual durante el último lustro. El sector servicios, por su parte, creció a una tasa de 2,3% y las manufacturas a 1,5%, ambas promedio anual.

**Gráfico 18.** Distribución (%) del PIB de Canadá por subsectores económicos (excluye gobierno), promedio 2012-2017



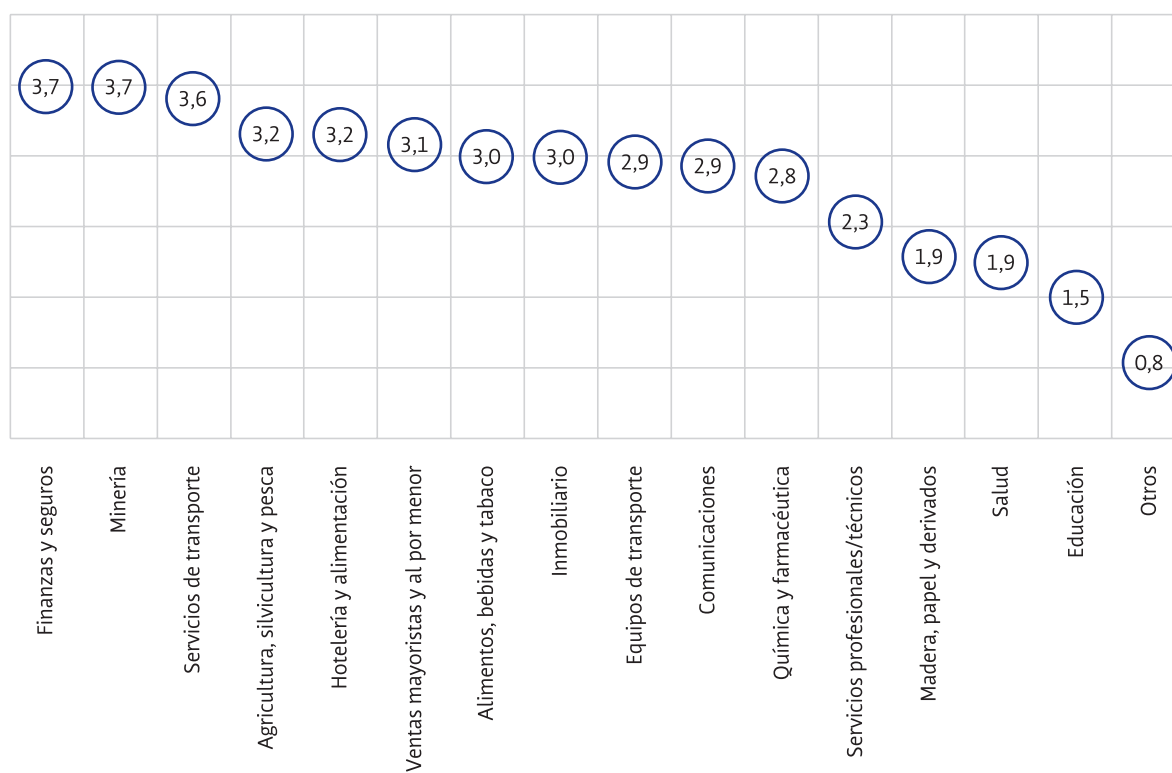
Fuente: Statistics Canada – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

\*Otras manufacturas: Química y farmacéutica (1,4%); madera, papel y derivados (1,2%); maquinaria y equipo (0,9%); equipos de transporte (0,6%); muebles y vidrios (0,5%); productos de petróleo y coque (0,4%); aparatos electrónicos (0,4%); productos no metálicos (0,3%); equipos eléctricos (0,2%); textiles (0,2%)

Entre las manufacturas, se destacan algunos subsectores por su alto dinamismo y una participación mayor al 1% del PIB. Los cinco principales en la industria manufacturera por su mayor participación en el PIB entre 2012-2017 fueron *alimentos, bebidas y tabaco* (1,8%), *productos metálicos* (1,7%), *química y farmacéutica* (1,4%), *madera, papel y derivados* (1,2%) y *maquinaria y equipo general* (1,0%) (Gráfico 18). De forma análoga, los principales subsectores con un crecimiento por encima del promedio de la industria fueron *alimentos, bebidas y tabaco* (3,0%), *equipos de transporte* (2,9%), *química y farmacéutica* (2,8%) y *madera, papel y derivados* (2,0%). Los sectores de *aparatos electrónicos, textiles y equipos eléctricos* registraron pérdidas durante el periodo analizado (-1,1%, -1,9% y -2,6% promedio anual, respectivamente).

En el sector servicios, el mayor crecimiento promedio anual durante 2012 y 2017 se registró en *finanzas y seguros* (3,7%), *transporte* (3,6%), *hotelería y alimentación* (3,2%), *comercio* (3,1%), *inmobiliario* (3,0%), *comunicaciones* (2,9%) y *servicios técnicos y profesionales* (2,3%) (Gráfico 19). Mientras que, por participación, los principales seis subsectores de servicios en el mismo periodo fueron *inmobiliario* (12,7%), *comercio* (11,1%), *construcción* (7,4%), *salud* (7,4%), *finanzas y seguros* (6,8%) y *servicios técnicos y profesionales* (6,2%) (Gráfico 18).

**Gráfico 19.** Tasa de crecimiento promedio anual (%) de los quince sectores económicos más dinámicos de Canadá (2012-2017)



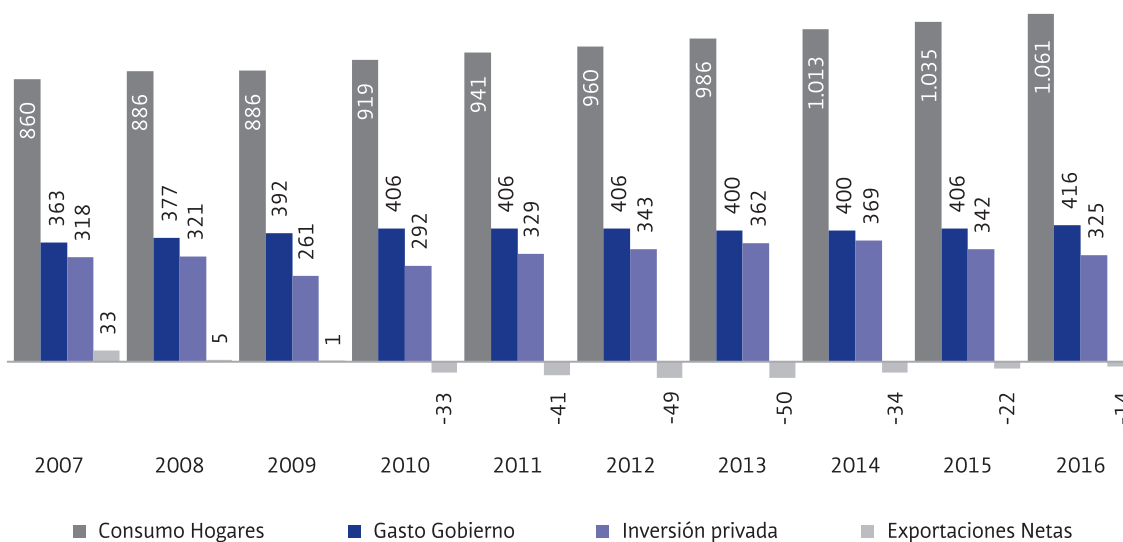
Fuente: Statistics Canadá – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Desde el lado de la demanda (Gráfico 20), la estructura de la economía canadiense presentó una alta dependencia en la dinámica del consumo de los hogares para impulsar su crecimiento entre 2007-2016 (77,0% del crecimiento generado en ese periodo fue producto del incremento de la demanda en los hogares). Por su parte, el crecimiento de la inversión de las empresas aportó 2,6% del crecimiento total de la economía durante la misma década. El

gasto del gobierno también impulsó la economía al inicio de la década previa, si bien su crecimiento se ralentizó después de la crisis de 2008-2009 (generando 4,8% del crecimiento total entre 2010-2016). El sector externo es el único que aportó negativamente al crecimiento del PIB entre 2010 y 2016.

Estos resultados muestran que la economía canadiense no registra un crecimiento del PIB balanceado, pues la economía se ha impulsado por el crecimiento en el consumo de los hogares (que puede estar justificado en el endeudamiento) y en menor medida depende de la dinámica de la inversión (interna y eterna). En este contexto, las empresas canadienses podrían adoptar formas de aseguramiento para evitar un ajuste acentuado de demanda en el país, a través de la internacionalización de sus operaciones.

**Gráfico 20.** PIB de Canadá (USD mil millones) por componentes de gasto\* (2007-2016)



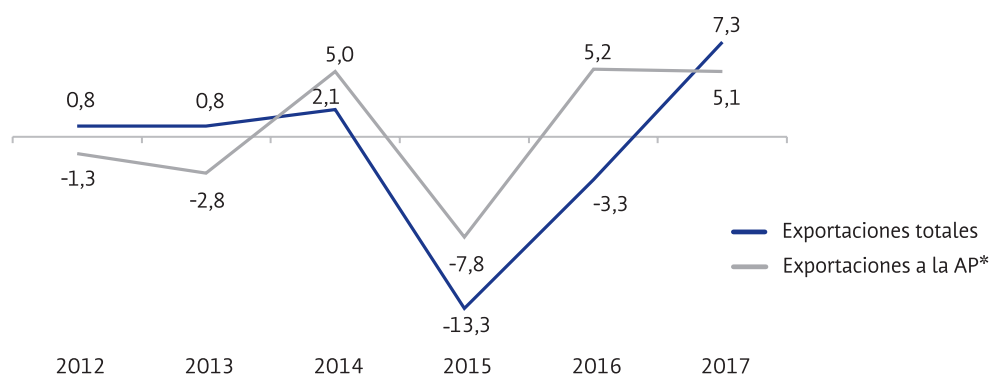
Fuente: Statistics Canadá – Elaboración Cámara de Comercio de Cali

\*Precios de 2007

El valor de las exportaciones globales de Canadá presentó un ritmo de crecimiento inestable durante los últimos cinco años, registrando caídas en 2015 y 2016 (Gráfico 21). En total, el valor de las exportaciones se redujo 7,1% durante el lustro 2012-2017, pasando de USD 551 mil millones a USD 511 mil millones. Sin embargo, las exportaciones dirigidas a la Alianza del Pacífico presentaron un desempeño positivo. El valor de las exportaciones a los países de la Alianza pasó de USD 7,5 mil millones a USD 8 mil millones, en el mismo periodo, representando un incremento de 4,0%; México absorbe 67,5% de dichas exportaciones, dada la alta integración de las tres economías del subcontinente norteamericano con la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte ‘TLCAN’ desde 1994 (Colombia participa con 10,2% de las exportaciones canadienses a la AP).



**Gráfico 21.** Tasa de crecimiento anual (%) de las exportaciones de Canadá (2012-2017)



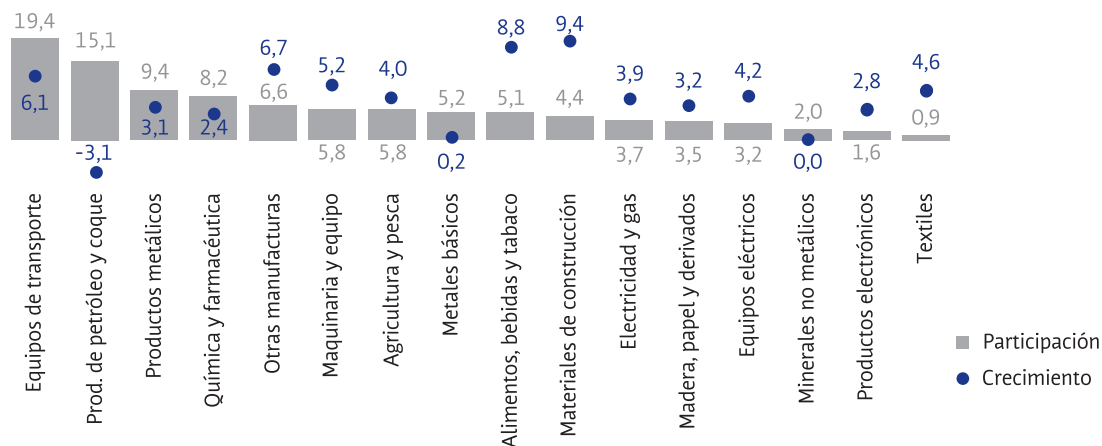
Fuente: Banco Mundial – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

\*Alianza del Pacífico

El valor de las exportaciones canadienses durante 2012-2017 con mayor participación fueron: *equipos de transporte* (19,4%), *productos de petróleo y coque* (15,1%), *productos metálicos* (9,1%), *química y farmacéutica* (8,2%), *misceláneos* (6,6%) y, *maquinaria y equipo* (5,8%) (Gráfico 22). Sin embargo, los sectores con el mayor crecimiento promedio anual durante el mismo periodo fueron: *materiales de construcción* (9,4%), *agroindustria* (8,8%), *misceláneos* (6,7%), *equipos de transporte* (6,1%), *maquinaria y equipo* (5,2%) y *textiles* (4,6%). Se resalta que las exportaciones de *productos de petróleo y coque*, y de *minerales no metálicos* reducen su participación en las exportaciones canadienses (-3,1% y -0,1% promedio anual, respectivamente).

Las manufacturas representaron 78,6% de las exportaciones entre 2012 y 2017; el sector primario, segundo en importancia en la economía del país, representó 4,8%. Los servicios, por su parte, aportaron 16,4% de las exportaciones totales del país a pesar de representar 80,6% del PIB.

**Gráfico 22.** Distribución (%) de las exportaciones de Canadá por sectores económicos y tasa de crecimiento anual (%), promedio 2012-2017



Fuente: Statistics Canadá – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Las inversiones canadienses en el extranjero crecieron a una tasa de 12,8% promedio anual entre 2012 y 2017, confirmando el favorable momento para promover la internacionalización de sus empresas<sup>12</sup>. La baja tasa de crecimiento en el sector manufacturero y un menor dinamismo de la inversión local, habrían contribuido a una expansión de las inversiones canadienses en el exterior.

El principal rubro de inversión canadiense en el exterior durante fue la *minería*, y representó 19,4% del total de la IED saliente del país (Gráfico 23) y 79,6% del total de su IED dirigida a Latinoamérica (Gráfico 24). En general, Canadá invirtió cerca de USD 62.800 millones en proyectos de extracción de recursos naturales durante 2012-2017 en el mundo; de esos, USD 25.949 millones estuvieron dirigidos a Latinoamérica.

La orientación hacia la minería por parte de empresas canadienses predomina en los países de la región. El segundo receptor de IED canadiense en Latinoamérica fue *comercio*, con un total de USD 2.226 millones en los últimos cinco años (menos de 10% de lo invertido en minería). Luego se encuentran las *actividades inmobiliarias* (USD 1.284 millones) y *agricultura y silvicultura* (USD 616 millones). Por su parte, el agregado de las manufacturas reportó un flujo de IED canadiense en la región por USD 1.634 millones entre 2012-2017, de los cuales, USD 480 millones se invirtieron en *otras manufacturas*<sup>13</sup>, USD 462 millones en *equipos de transporte*, USD 207 millones en *productos metálicos* y USD 151 millones en *agroindustria*.

A pesar de la alta concentración de Canadá en inversión minera en Latinoamérica, el agregado de sus inversiones en el ámbito mundial es balanceado y existen diferentes oportunidades de negocio para atraer a Colombia.

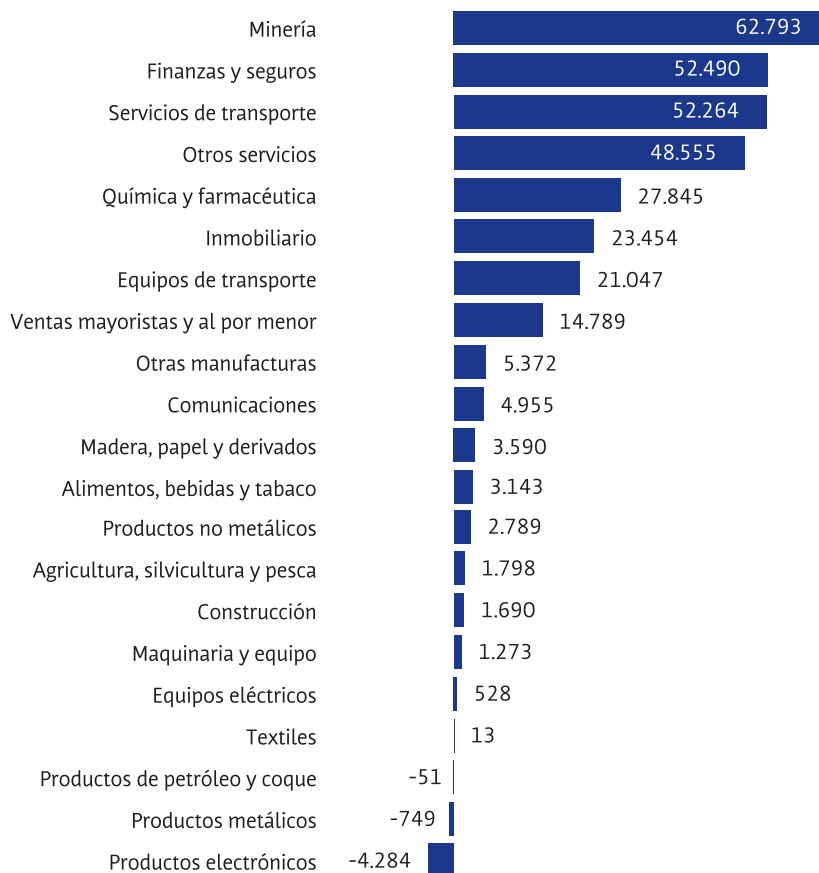
La IED desde Canadá en el sector manufacturero fue superior a la realizada en minería (USD 65.601 millones entre 2012-2017) (Gráfico 23). Los principales subsectores receptores de esta inversión fueron: *química y farmacéutica* (USD 27.845 millones), *equipos de transporte* (USD 21.047 millones), *otras manufacturas* (USD 5.372 millones), *madera, papel y derivados* (USD 3.590 millones), *agroindustria* (USD 3.143 millones) y *productos no metálicos* (USD 2.789 millones). Debe destacarse que, en los sectores de *productos metálicos* y *aparatos electrónicos*, se registraron importantes desinversiones (retornos de capital a Canadá por valor de USD 749 millones y USD 4.284 millones en el periodo 2012-2017, respectivamente).

---

<sup>12</sup> La IED saliente de EE.UU. (principal emisor de IED en el mundo) decreció a un ritmo de -6,9% promedio anual durante el mismo periodo.

<sup>13</sup> Los principales productos en este rubro son muebles y productos de vidrio.

**Gráfico 23.** Distribución de la IED saliente (USD millones) de Canadá por sectores económicos (2012-2017)

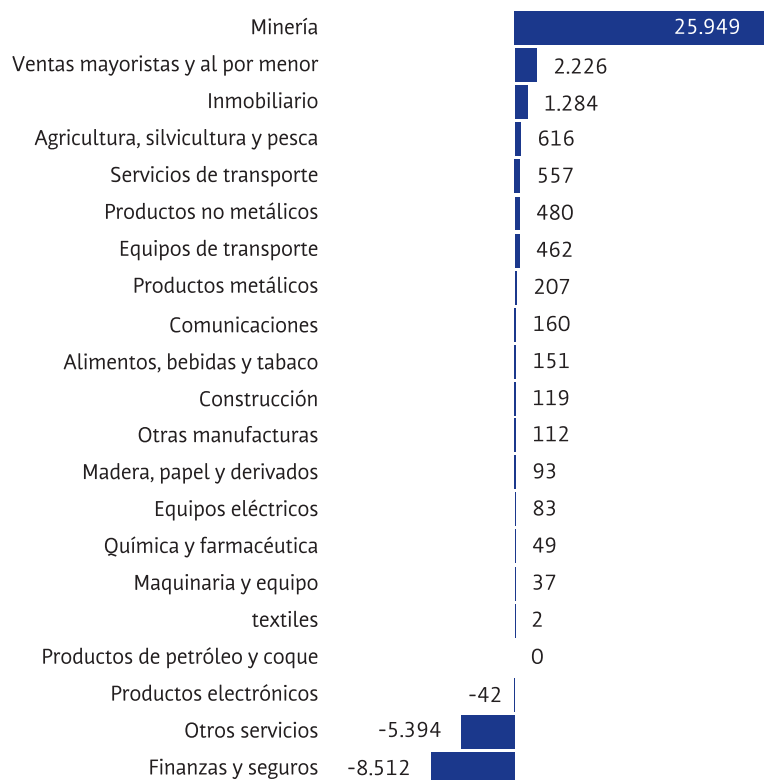


Fuente: Statistics Canadá – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Los mayores flujos salientes de IED de Canadá se originaron en el sector servicios, USD 198.198 millones entre 2012-2017. Los subsectores más importantes fueron: *finanzas y seguros* (USD 52.490 millones), *transporte* (USD 52.264 millones), *otros servicios*<sup>14</sup> (USD 48.555 millones), *inmobiliario* (USD 23.454 millones) y *comercio* (USD 14.789 millones). Sin embargo, a nivel de Latinoamérica, dos de estos sectores de servicios presentaron fuertes desinversiones; *otros servicios* generaron flujos de IED negativos por USD 5.394 millones y, *finanzas y seguros* por valor de USD 8.512 millones durante el mismo lustro (Gráfico 24).

<sup>14</sup> Los principales sectores en este rubro son educación, salud, tratamiento de residuos y defensa.

**Gráfico 24.** Distribución de la IED saliente (USD millones) de Canadá hacia Latinoamérica por sectores económicos (2012-2017)



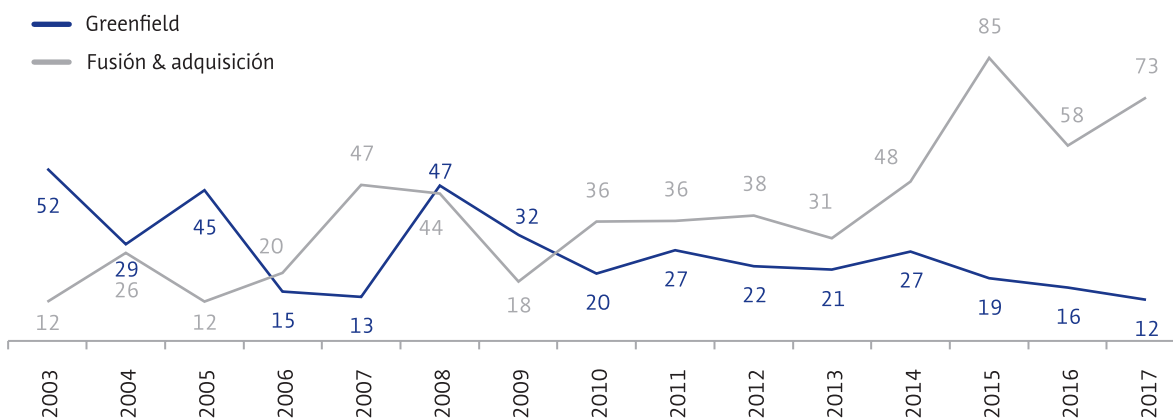
Fuente: Statistics Canadá – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

En cuanto a la estructura de las inversiones realizadas por las empresas canadienses, se advierte una tendencia creciente en la modalidad de fusiones & adquisiciones (Gráfico 25), las cuales pasaron de una media de USD 37 mil millones entre los años 2007-2013 a más de USD 73 mil millones para 2017, prácticamente duplicándose.

Por su parte, el valor de las inversiones en proyectos *greenfield* ha venido decayendo progresivamente desde los USD 47 mil millones en 2008 a USD 12 mil millones para 2017.

En conclusión, los sectores productivos más favorables para buscar empresas en Canadá y atraerlas a invertir, son los pertenecientes al sector servicios en el ramo de *finanzas y seguros*, *transporte* y el *inmobiliario*. En cuanto al sector manufacturero, empresas de los subsectores de *agroindustria*, *equipos de transporte*, y de *productos metálicos* ofrecen las mayores condiciones para localizarse fuera.

**Gráfico 25.** Valor (USD mil millones) de las fusiones & adquisiciones y los proyectos *Greenfield* anunciados por Canadá a realizarse en el exterior (2003-2017)



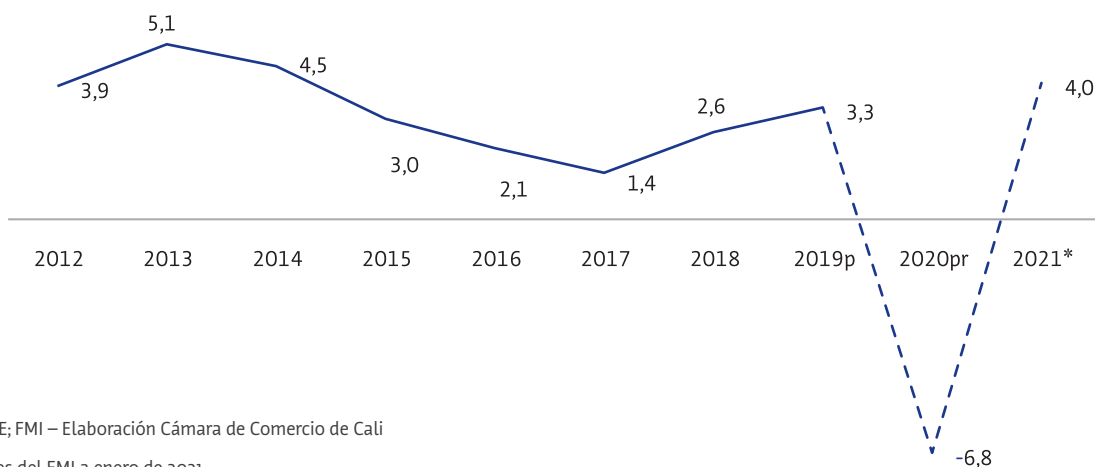
Fuente: UNCTAD – Elaboración Cámara de Comercio de Cali

## 4. La Economía Colombiana

### 4.1. Dinámica Interna

El crecimiento de la economía colombiana que venía resintiéndose por la caída de los precios del petróleo entre 2014 y 2017 se reactivó entre 2018 y 2019 (Gráfico 26). Sin embargo, no se proyecta que retorne a las tasas registradas durante los años de bonanza petrolera (2003-2014). El escenario de dinámica de crecimiento del PIB de Colombia proyectado por el FMI para 2021 es incluso, más positivo que el esperado para la economía canadiense (3,6%). Esta coyuntura representa una ventana de oportunidad para Colombia de generar condiciones para la atracción de IED proveniente de este país.

**Gráfico 26.** Tasa de crecimiento anual (%) del PIB de Colombia (2012-2021\*)

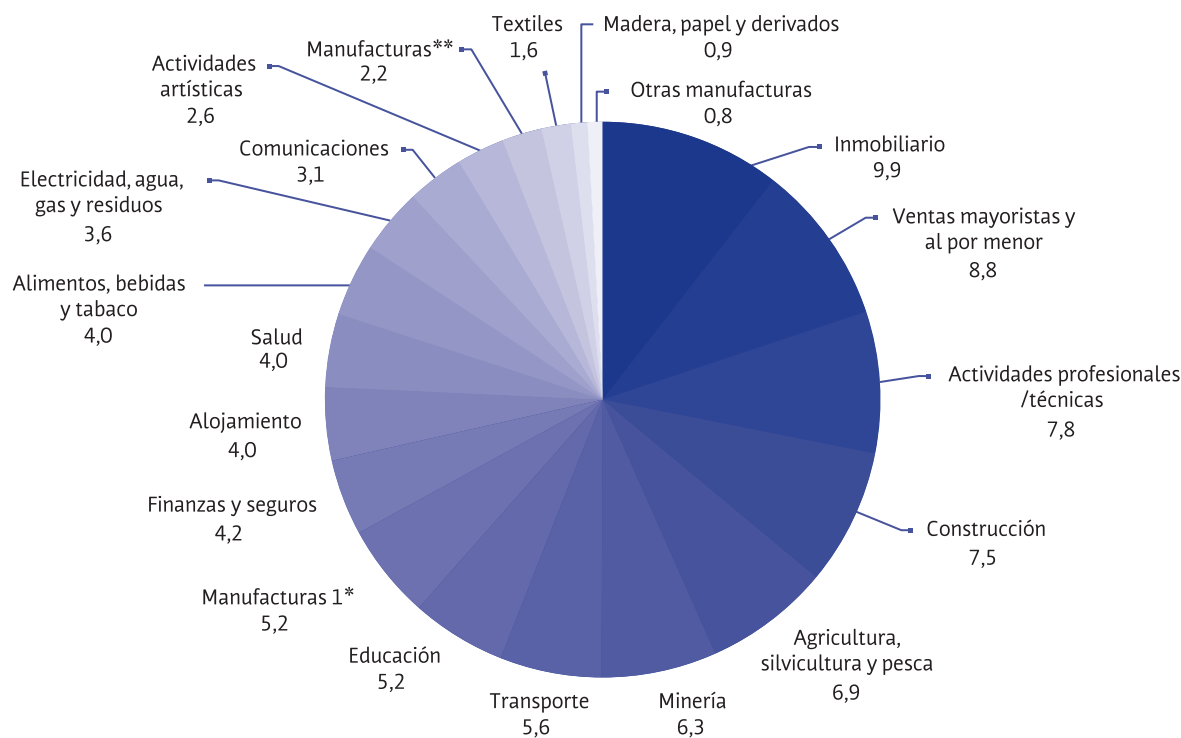


Fuente: DANE; FMI – Elaboración Cámara de Comercio de Cali

\*Proyecciones del FMI a enero de 2021  
p: provisional; pr: preliminar

Entre los sectores más importantes de la economía colombiana, se encuentran *inmobiliario, comercio, actividades profesionales/técnicas, construcción, agropecuario, y minero*, los cuales representaron más de 47% del PIB promedio durante 2005-2017 (Gráfico 27). En general, el sector servicios representó, en promedio, 72,1% del PIB durante 2005-2017, mientras las *manufacturas* y el *sector primario* fueron 14,7% y 13,2%, en promedio, respectivamente.

**Gráfico 27.** Distribución (%) del PIB\*\*\* de Colombia por sectores económicos - promedio 2005-2017



Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

\*Productos de petróleo y coque; química y farmacéutica; productos no metálicos

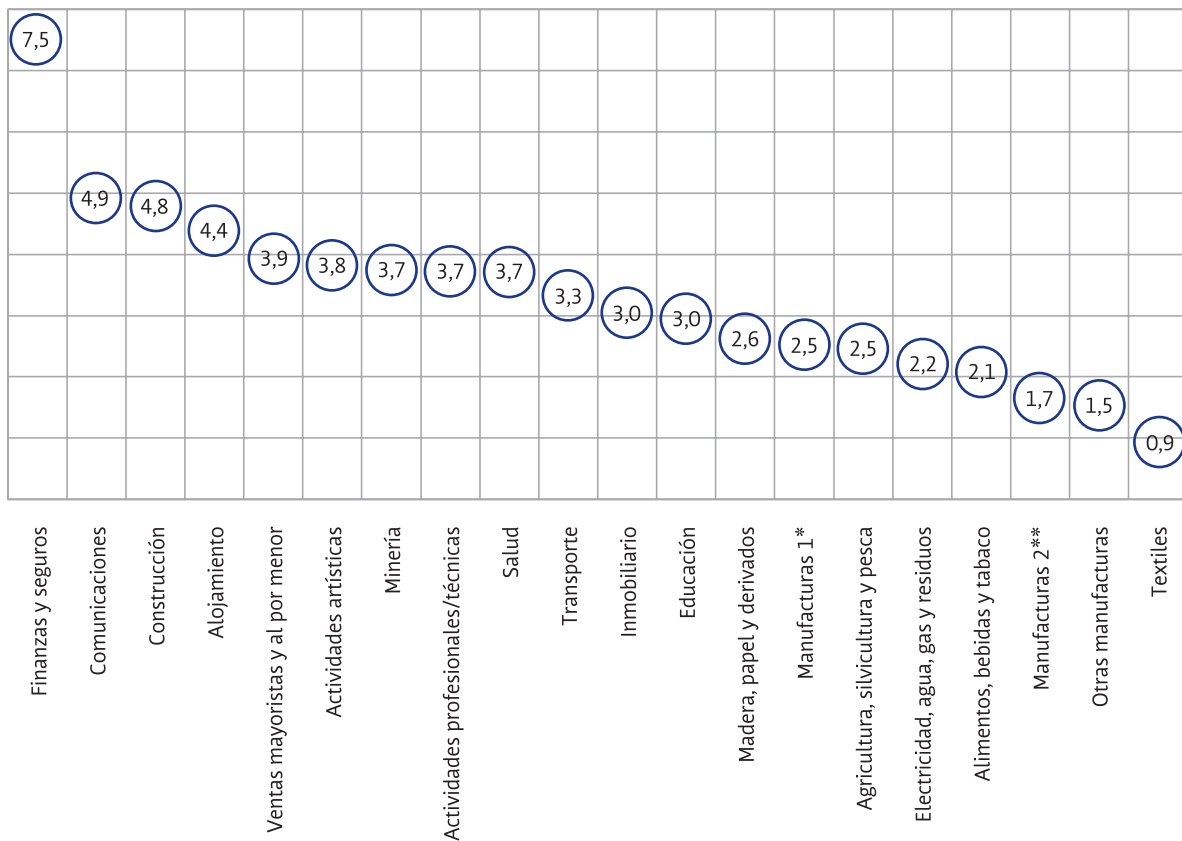
\*\*Productos metálicos; equipos eléctricos; aparatos electrónicos; maquinaria y equipo y equipos de transporte

\*\*\*No incluye al gobierno

Los subsectores manufactureros más relevantes fueron *productos de petróleo y coque, química y farmacéutica y productos no metálicos*, los cuales generaron en conjunto 5,2% del PIB colombiano entre 2005 y 2017, seguidos de la *agroindustria*, la cual generó 4,0% del PIB en el mismo periodo. Por su parte, la industria *metalmecánica* (productos metálicos; equipos eléctricos; aparatos electrónicos; maquinaria y equipo y, equipos de transporte) aportó 2,2% promedio del PIB en los mismos años.

Los cinco subsectores de mayor crecimiento promedio anual entre 2005-2017 fueron *finanzas y seguros* (7,5%), *comunicaciones* (4,9%), *construcción* (4,8%), *alojamiento* (4,4%) y *comercio* (3,9%), todos pertenecientes al sector servicios (Gráfico 28). Por su parte, las actividades del sector primario crecieron a una tasa de 3,3% promedio anual en el mismo periodo y las de las manufacturas lo hicieron a una tasa de 2,2%. Entre las manufacturas, las de mayor crecimiento fueron *madera, papel y derivados* (2,6%), *productos de petróleo y coque, química y farmacéutica y productos no metálicos* (2,5%) y la *agroindustria* (2,1%).

**Gráfico 28.** Tasa de crecimiento anual (%) de los sectores económicos\*\*\* del PIB de Colombia, promedio 2005-2017



Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

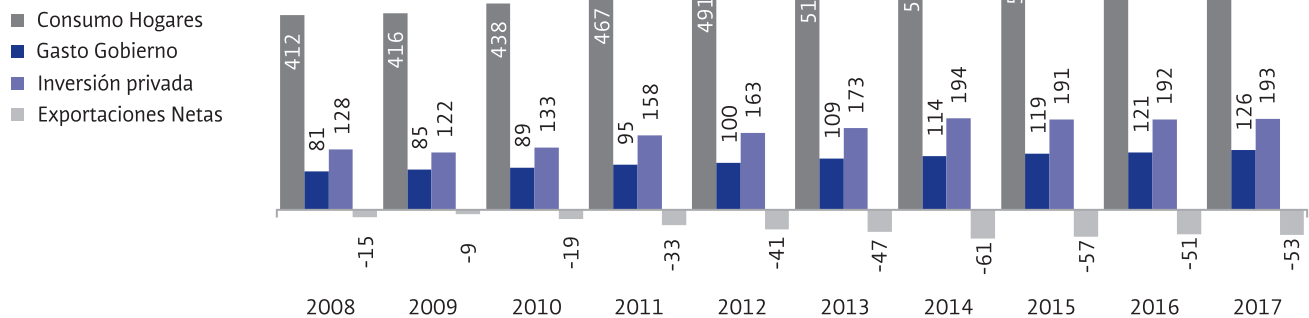
\*Productos de petróleo y coque; Química y farmacéutica; Productos no metálicos

\*\*Productos metálicos; Equipos eléctricos; Aparatos electrónicos; Maquinaria y equipo; Equipos de transporte.

\*\*\*No incluye gobierno

La dinámica de crecimiento del PIB colombiano en su componente de demanda entre 2008 y 2017 muestra que, a pesar de que el consumo de los hogares representó en promedio 68,3% (Gráfico 29), fueron los componentes de gasto gubernamental e inversión privada con una menor participación (15,0% y 23,1%, respectivamente) los que impulsaron el crecimiento de la economía durante ese periodo. Este resultado contrasta con los de Canadá y EE.UU., donde el crecimiento del PIB se debe especialmente al comportamiento del consumo de los hogares, el de la economía colombiana es menos vulnerable a una crisis financiera interna. Esta es una fortaleza para destacar en el proceso de atraer inversión proveniente de EE.UU. y Canadá.

**Gráfico 29.** PIB de Colombia (COP mil millones) - componentes de gasto\* (2008-2017)



Fuente: DANE – Elaboración Cámara de Comercio de Cali

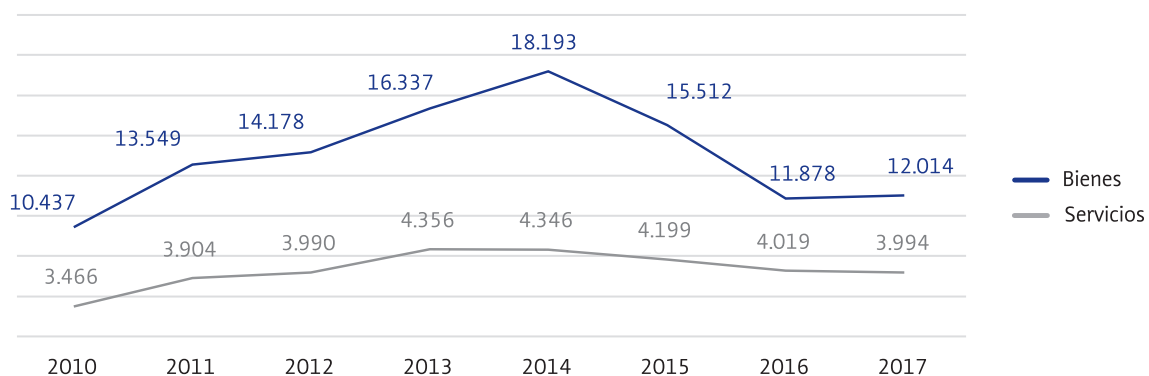
\*Precios constantes de 2015

#### 4.2. Importaciones colombianas desde Estados Unidos y Canadá

En relación con las importaciones de bienes desde EE.UU., su valor CIF creció rápidamente entre 2010 y 2014 en un contexto de apreciación del peso colombiano, al pasar de USD 10.437 millones a USD 18.193 millones, un crecimiento de 74,4%. Con la depreciación del peso entre 2015-2016, el valor CIF de las importaciones se redujo más de 34% y en 2017 creció levemente (1,2%) (Gráfico 30).

El valor de las importaciones de servicios en Colombia<sup>15</sup>, el cual representó 24,9% del total de las importaciones desde el país norteamericano en 2017, siguió una trayectoria similar a las de bienes. Después del máximo alcanzado en 2013 por valor de USD 4.356 millones, las importaciones de servicios disminuyeron 8,3% en 2017. Sin embargo, entre 2016 y 2017 el ajuste fue menor (reducción de 0,6%).

**Gráfico 30.** Valor de las importaciones colombianas (USD millones) desde EE.UU. (2010-2017)



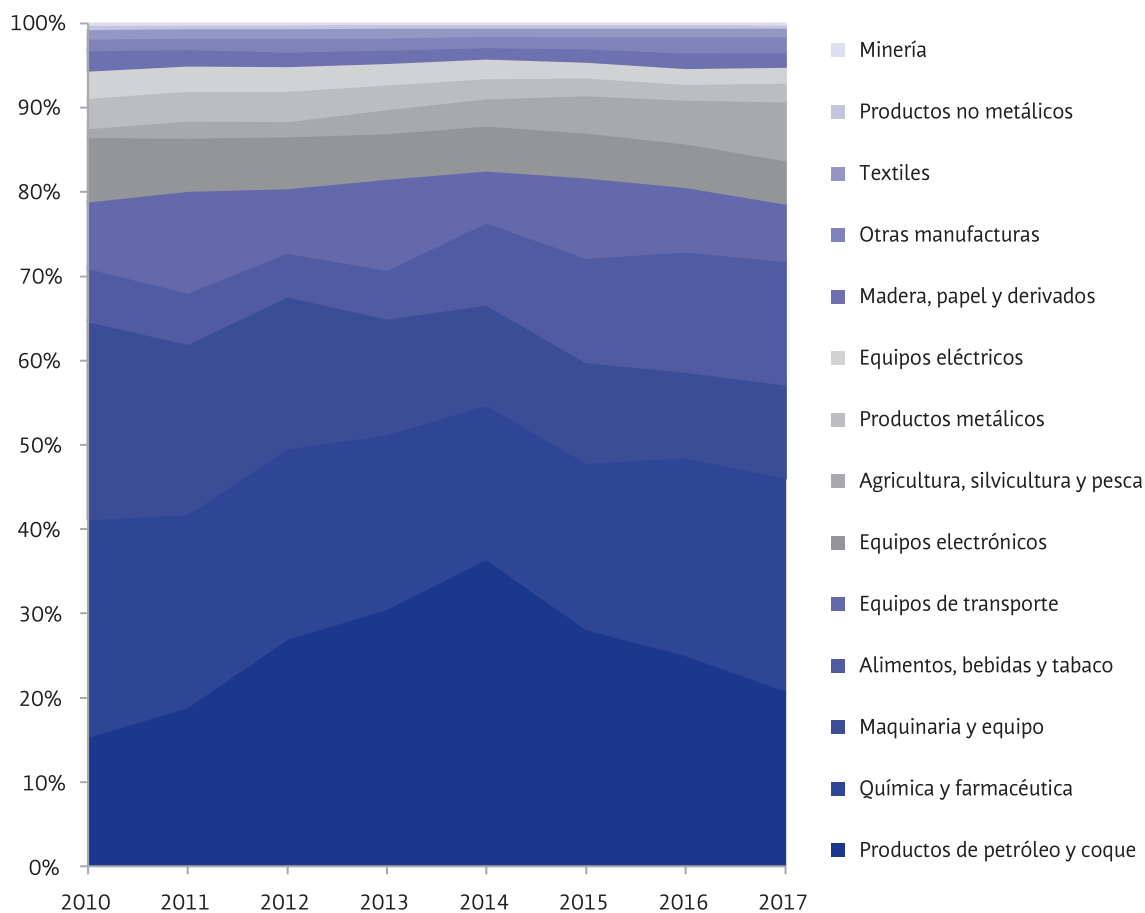
Fuente: DANE – Elaboración Cámara de Comercio de Cali

<sup>15</sup> Las importaciones de servicios se clasifican en *servicios de viajes; de transporte; otros servicios empresariales; cargos por uso de propiedad intelectual; de telecomunicaciones, informática e información; de mantenimiento y reparación; gastos del gobierno; personales, culturales y de esparcimiento; y de construcción*. En 2017, las importaciones colombianas de servicios fueron USD 11.726 millones.



Las principales importaciones de bienes en Colombia desde EE.UU. en 2017, se registraron en los sectores de *química y farmacéutica* (USD 3.037 millones – 25,3% de las importaciones), *productos de petróleo y coque* (USD 2.501 millones – 20,8% de las importaciones), *agroindustria* (USD 1.763 millones – 14,7%), *maquinaria y equipo* (USD 1.332 millones – 11,1%), y *equipos de transporte* (USD 814 millones – 8,5%); las cuales representaron cerca del 80% de las importaciones totales (Gráfico 31). En cuanto al destino, el Valle del Cauca es el cuarto destino más importante de las exportaciones estadounidenses a Colombia, recibiendo en promedio 5,6% de las importaciones realizadas durante 2010-2017. En los primeros lugares se encuentran Bogotá (54,9%), Bolívar (12,8%) y Antioquía (10,3%).

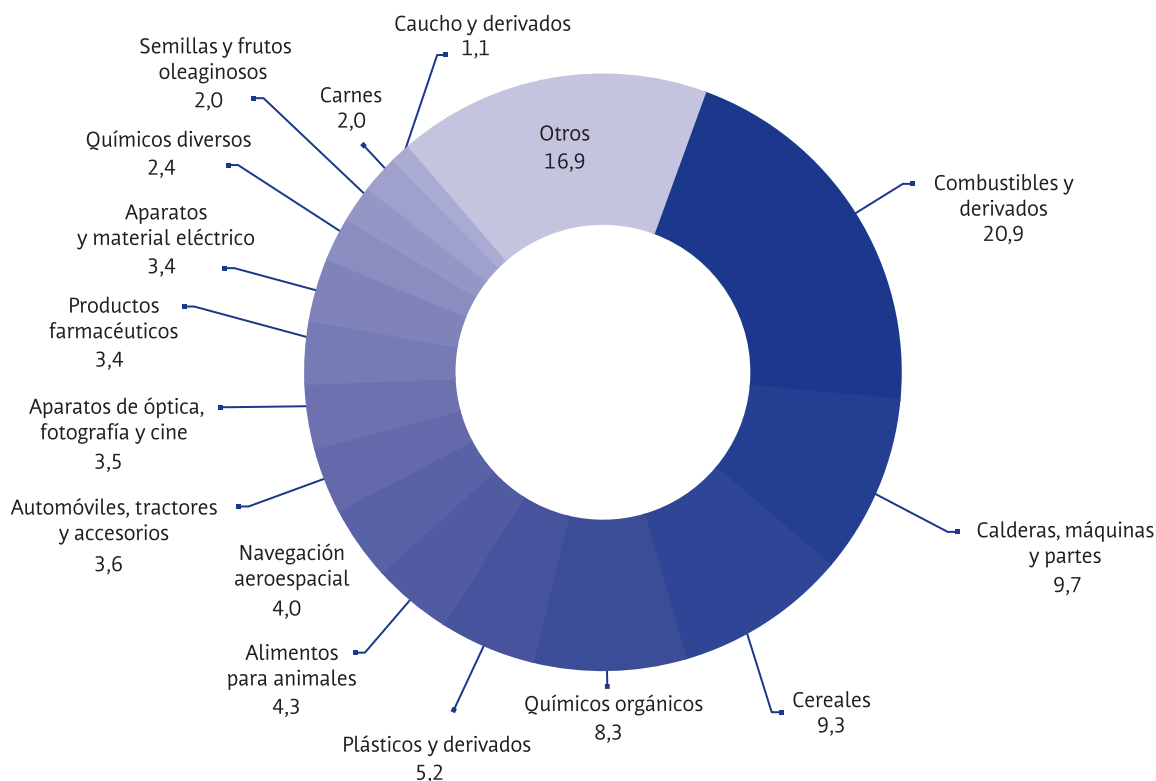
**Gráfico 31.** Distribución (%) de las importaciones de bienes desde EE.UU. por sectores económicos (2010-2017)



Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Los productos más importados desde EE.UU. en 2017 (representando 52,8% del total) fueron *combustibles y sus derivados* (USD 2.514 millones), *calderas, máquinas y sus partes* (USD 1.168 millones), *cereales* (USD 1.120 millones), *químicos orgánicos* (USD 992 millones) y *plásticos y sus derivados* (USD 626 millones), entre otros (Gráfico 32). El valor de las importaciones de estos productos creció 16,5% entre 2010 y 2017.

**Gráfico 32.** Distribución de las importaciones de bienes desde EE.UU. por producto - 2017

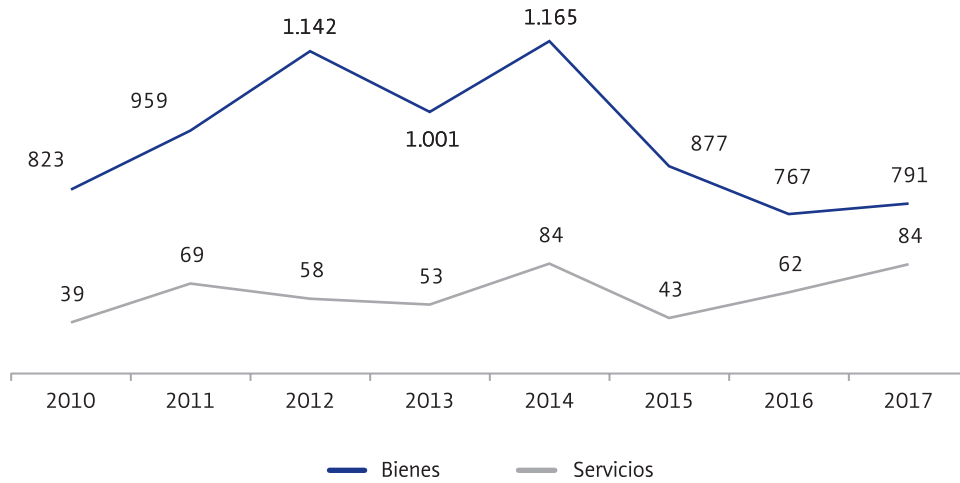


Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

El valor de las importaciones de bienes en Colombia provenientes de Canadá (Gráfico 33), creció 41,5% entre 2010 y 2014, pasando de USD 823 millones a USD 1.165 millones; posteriormente, como resultado de la desaceleración de la economía, registró una fuerte contracción entre 2014 y 2016 (51,9%); para 2017, el valor de las importaciones colombianas desde Canadá se expandió a una tasa de 3,1%. El valor de dichas importaciones en 2017 (USD 791 millones) estuvo por debajo del registro de 2010 (USD 823 millones).

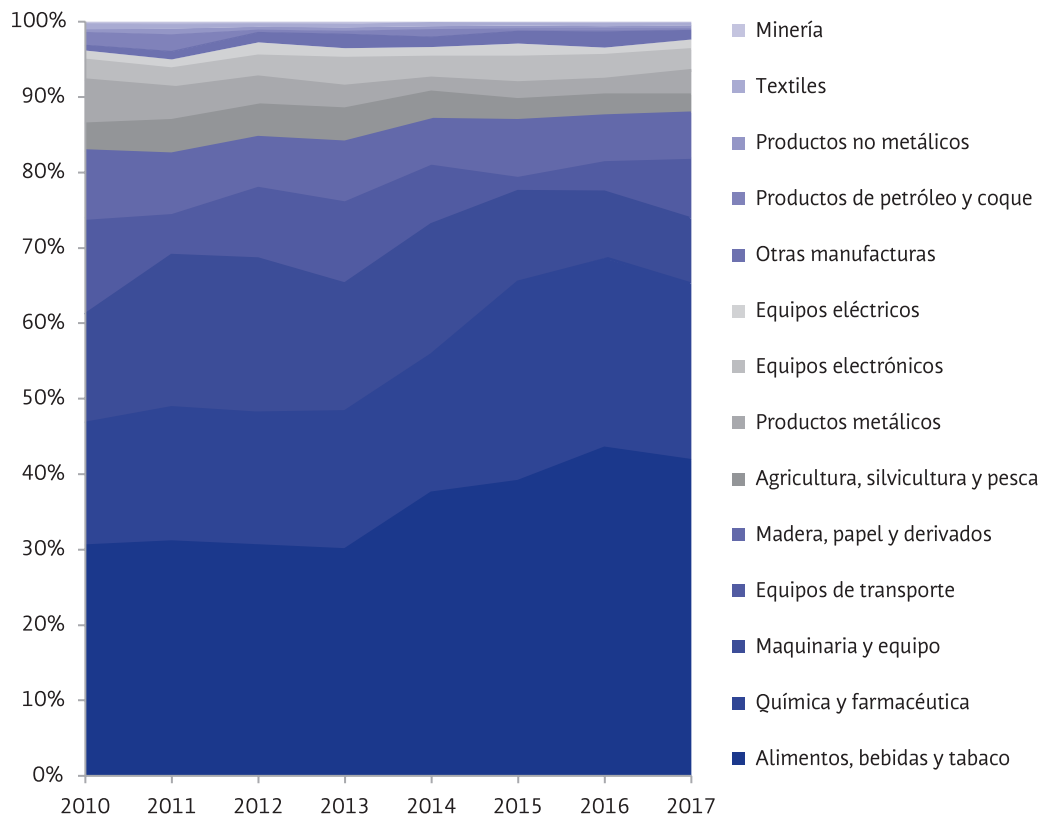
Las importaciones de servicios desde Canadá alcanzaron un valor máximo en 2014 de USD 84 millones y luego se redujo a USD 43 millones en 2015. Sin embargo, la recuperación que han tenido las importaciones de servicios desde Canadá a partir de 2016 es más dinámica que la de bienes, toda vez que en 2017 se alcanzaron los mismos niveles de 2014 y con una tendencia que muestra señales de seguir creciendo en 2018. Este es un dato para considerar, ya que las importaciones de servicios desde Canadá pasaron de representar 4,5% del total en 2010 al 9,6% en 2017.

**Gráfico 33.** Valor de las importaciones (USD millones) desde Canadá (2010-2017)



Fuente: DANE – Elaboración Cámara de Comercio de Cali

**Gráfico 34.** Distribución (%) de las importaciones de bienes desde Canadá por sectores económicos (2010-2017)



Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Las principales importaciones colombianas desde Canadá en 2017 se registraron en los sectores de *agroindustria* (USD 330 millones – 35,4% del total), *química y farmacéutica* (USD 189 millones – 20,3% de las importaciones), *maquinaria y equipo* (USD 145 millones– 15,3% del total) y *equipos de transporte* (USD 74 millones– 8,5% de las importaciones); las cuales representaron cerca del 80% de las importaciones totales (Gráfico 34). Respecto al destino, el Valle del Cauca es el segundo más importante en las exportaciones canadienses a Colombia al recibir 12,5% del total, después de Bogotá (55,6% de las importaciones).

Los bienes más importados desde Canadá en 2017 (representando 60,9% del total) fueron *cereales* (USD 262 millones), *calderas, máquinas y sus partes* (USD 65 millones), *abonos* (USD 57 millones), *legumbres, hortalizas y tubérculos* (USD 56 millones) y *productos farmacéuticos* (USD 47 millones) entre otros (Gráfico 35). El valor importado de dichos productos creció 9,7% entre 2010 y 2017, los demás productos de los primeros 15 más importados desde Canadá crecieron 1,3% durante el mismo periodo. Al igual que en el caso de EE.UU., es importante destacar que en 2017 la mayoría de los principales productos importados pertenecen a los principales cinco sectores de importación (Gráfico 34), pero también se encuentran algunos bienes de sectores de baja representatividad como *aparatos y material eléctrico* (del sector de equipos eléctricos; USD 23,8 millones), *aparatos de óptica, fotografía y cine* (del sector de otras manufacturas; USD 9,7 millones) y los *productos de hierro o acero* (del sector de productos metálicos; USD 10,3 millones).

**Gráfico 35.** Distribución (%) de las importaciones de bienes desde Canadá por producto - 2017



Fuente: DANE – Cálculos Cámara de Comercio de Cali



El criterio de ubicación en Canadá se realizó a partir de la información del TOP 1.000 de las empresas más grandes del The Globe and Mail en su versión de 2017 (este ranking incluye las 700 firmas más grandes que cotizan en la bolsa de valores y las 300 más grandes que no están en bolsa). En términos de ubicación, las áreas metropolitanas de ‘Gran Toronto’, ‘Gran Vancouver’, ‘Gran Montreal’, Calgary y Winnipeg, fueron las que concentraron la mayor proporción de las grandes empresas del País (78,3% del total). Respecto a la importancia económica, las provincias en las que están ubicadas estas áreas metropolitanas (Columbia Británica, Alberta, Ontario y Quebec) produjeron 86,9% del PIB canadiense en 2017 (USD 1,77 billones). De esta forma, una vez definida la búsqueda por el tamaño de la empresa y el sector económico, se obtuvo un grupo de 143 posibles empresas a priorizar.

A partir de los datos del comportamiento financiero, que capturan su viabilidad y estabilidad en el mediano plazo y del número de trabajadores, que refiere el tamaño, se calculó el Índice de Compatibilidad Empresarial para destacar entre las firmas seleccionadas (121 en el caso de EE.UU. y 143 en Canadá), aquellas con mayor potencial o compatibilidad, dada la limitación de la información disponible (Tabla 14).

**Tabla 14.** Variables seleccionadas para el Índice de Compatibilidad Empresarial

Variable	Período
Ingresos (valor y crecimiento promedio)	2013-2017
Beneficios (valor y crecimiento promedio)	2013-2017
Activos (valor y crecimiento promedio)	2013-2017
Valor futuro de la empresa*	2017
Tamaño de la empresa (no. Empleados)	2017
Sector Productivo	2017

\*Esta variable es medida a partir del *valor bursátil (2017)* en el caso de EE.UU. y *rentabilidad del capital a 5 Años* en el caso de Canadá

Según Goldstein, Razin y Tong (2007), uno de los principales factores que determina si una empresa invierte en portafolio o en proyectos de inversión directa, es su índice de liquidez de capital o flujo de caja. Es decir, entre mayor sea el grado de liquidez financiera de una empresa, es más probable que opte por invertir directamente en un proyecto en otro país antes que colocar su capital en portafolio. Por lo tanto, se consideran los estados financieros de la empresa, a partir de los ingresos, beneficios y activos de la misma, como una aproximación a su grado de liquidez. Es decir, cuando la empresa tenga altos ingresos, beneficios y activos y esté creciendo a mayor ritmo que otras, tendrá una mayor propensión a invertir directamente en el Departamento.

Adicionalmente, se evaluó la estabilidad futura del estado financiero de la compañía en el mediano plazo, por lo cual se incluye una variable que representa el valor futuro de la empresa; en el caso de EE.UU. fue el valor bursátil de la empresa a 2017 y en el caso de Canadá fue la rentabilidad de capital a 5 años en 2017. Como lo afirma Russ (2009), no solo los índices de liquidez determinan la opción de invertir directamente, sino los flujos de capital previstos en el corto y mediano plazo los que determinan cómo la firma planificará su expansión internacional.

El tamaño de la empresa medido por el número de empleados también fue incluido, puesto que uno de los principales elementos que motiva a las empresas a invertir en nuevas instalaciones es la variación en la productividad de la casa matriz (Razin y Sadka, 2007). De esta manera, si una empresa registra estancamiento o disminución

de su productividad local, podría ser más propensa a invertir en un lugar con un índice de productiva creciente y viceversa.

Teniendo en cuenta que la priorización de empresas se realiza dentro del marco de referencia del Valle del Cauca como plataforma exportadora hacia la Alianza del Pacífico, se incluyó la variable ‘sector productivo transable’; que busca capturar aquella preferencia por las empresas que producen bienes y/o servicios exportables. De esta manera, se asignó un puntaje adicional a aquellas empresas de bienes y/o servicios transables, así como también a aquellas que produjeran los bienes de mayor importación desde EE.UU. y Canadá<sup>17</sup>.

El cálculo para la priorización de empresas se realizó siguiendo la metodología expuesta en el Índice de Compatibilidad Inversionista (ICI) para países. Es decir, se tiene en cuenta que cada una de las variables incluidas tiene su propia escala de medición y luego se realiza una transformación que permita obtener variables estandarizadas. Se asigna un puntaje de 0 a 100 (usando una escala proporcional sobre el valor límite de cada variable), en el cual 100 representa la mayor prioridad de la empresa y 0 la menor posible. Adicionalmente, se normalizan las escalas aplicando logaritmo natural, cuando la presencia de valores extremos lo requiera. A partir de los valores obtenidos de cada variable, el ICI empresarial se construyó como un promedio simple, permitiendo obtener un puntaje para cada empresa que determina su posición en el ranking de priorización.

---

<sup>17</sup> En ambos casos se asignó la mitad de un punto adicional.

## 5.2. Resultados

Se presenta a continuación una descripción de las 30 empresas priorizadas a partir del Índice de Compatibilidad Empresarial para los dos países norteamericanos seleccionados.

- En el caso de EE.UU., el mayor número de firmas corresponde al sector de semiconductores, las empresas se ubican principalmente en California, Illinois, Nueva York y Texas, los ingresos de estas compañías ascienden a USD 28.563 millones y generan 42.009 empleos (Tabla 15).

**Tabla 15.** Top 30 empresas seleccionadas en EE.UU. y sus principales características a 2017

Ubicación	Sector	No.	Ingresos*	Activos*	Beneficios*	Empleados
California	Automotriz	1	12.500	27.300	-2.300	37.543
	Biotecnología	1	24.800	65.400	3.500	10.000
	Productos farmacéuticos	1	205.400	64.200	4.800	78.000
	Productos metálicos	1	10.100	8.100	671	14.900
	Productos recreativos	1	7.300	18.400	347	9.800
	Semiconductores	5	15.640	32.700	2.360	17.426
	Software y programación	2	5.100	10.350	1.075	10.600
	<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>29.042</b>	<b>30.633</b>	<b>1.747</b>	<b>21.548</b>
Illinois	Autopartes	1	10.100	9.600	552	43.000
	Conglomerado	1	7.900	10.500	771	29.000
	Equipamiento pesado	2	39.500	72.300	1.800	79.450
	Farmacias	1	124.000	70.800	4.100	345.000
	Otros equipos industriales	1	14.600	16.200	1.800	50.000
	Procesamiento de alimentos	2	43.800	80.950	6.350	35.150
	<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>40.400</b>	<b>51.700</b>	<b>2.940</b>	<b>87.025</b>
Nueva York	Biotecnología	1	6.100	9.400	1.400	6.200
	Equipo de comunicaciones	1	10.200	26.800	-1.200	46.200
	Hogar y cuidado personal	2	11.300	18.300	454	34.000
	Procesamiento de alimentos	1	45.300	23.100	92	31.000
	Productos metálicos	1	13.200	18.200	-253	41.500
	<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>16.233</b>	<b>19.017</b>	<b>158</b>	<b>32.150</b>
Texas	Productos químicos	2	7.350	10.700	1.200	8.196
	Semiconductores	1	15.300	17.500	4.000	29.714
	Venta al por menor de alimentos	1	57.800	18.600	1.300	66.500
	<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>21.950</b>	<b>14.375</b>	<b>1.925</b>	<b>28.152</b>
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>28.563</b>	<b>31.760</b>	<b>1.771</b>	<b>42.009</b>	

Fuente: Forbes (Ranking GLOBAL 2000, 2017) - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

\*USD Millones



• En el caso de Canadá, las 30 empresas priorizadas se ubican en Gran Montreal, Gran Toronto, Gran Vancouver y Winnipeg, con USD 24.216 millones en activos y USD 10.497 en beneficios, durante 2017 (Tabla 16).

**Tabla 16.** Top 30 empresas seleccionadas en Canadá y sus principales características a 2017

Ubicación	Sector	No.	Ingresos*	Activos*	Beneficios*	Empleados
Gran Montreal	Autopartes	1	2.830	5.719	877	8.000
	Biotecnología y farmacéuticas	1	970	495	191	20.000
	Procesamiento de alimentos	1	11.543	8.003	3.581	12.500
	Software de cómputo y procesamiento	1	10.845	11.396	10.031	65.000
	Tiendas de ropa	1	226.587	144.939	140.270	2.191
	<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>50.555</b>	<b>34.110</b>	<b>30.990</b>	<b>21.538</b>
Illinois	Agricultura	1	26.547	129.031	720	3.807
	Automotriz	1	48.978	31.934	7.153	155.000
	Autopartes	1	6.546	5.851	1.079	24.500
	Biotecnología y farmacéuticas	1	787	2.921	548	516
	Embalaje y contenedores	1	4.756	6.144	1.436	18.800
	Fabricadores metálicos	1	3.691	2.541	485	14.000
	Grandes almacenes	1	14.455	12.204	5.974	66.000
	Madera, pulpa y derivados	1	2.738	2.645	853	2.600
	Misceláneos productos de consumo	1	1.951	1.180	1.007	985
	Procesamiento de alimentos	2	3.188	3.890	1.003	12.700
	Productos químicos	1	1.469	2.983	191	1.100
	Software de cómputo y procesamiento	2	3.408	6.539	2.725	10.151
	Tiendas de comida	2	47.497	36.803	14.123	195.000
	Transporte	2	67.163	58.969	22.597	9.093
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>19.691</b>	<b>22.769</b>	<b>5.575</b>	<b>41.177</b>	
Nueva York	Madera, pulpa y derivados	2	4.896	4.003	1.489	4.533
	Otros servicios	1	76.369	127.217	54.113	500
	Procesamiento de alimentos	1	2.198	1.460	419	5.214
	Productos químicos	1	3.849	5.798	1.319	1.275
	<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>18.442</b>	<b>28.496</b>	<b>11.766</b>	<b>3.211</b>
Texas	Autopartes	1	2.995	2.483	568	5.100
	Maquinaria y equipo	1	755	1.137	219	1.900
	<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>1.875</b>	<b>1.810</b>	<b>393</b>	<b>3.500</b>
<b>TOTAL</b>		<b>30</b>	<b>23.439</b>	<b>24.216</b>	<b>10.497</b>	<b>29.065</b>

Fuente: The Globe and Mail (Top 1.000, 2017) - Cálculos Cámara de Comercio de Cali

\*USD Millones

## 6. Conclusiones

La metodología del Índice de Compatibilidad Inversionista (ICI) captura las características y desempeño de los países en donde se encuentran ubicadas las empresas y al mismo tiempo evalúa la competitividad de dichas firmas a nivel internacional. De esta manera, el ICI se constituye como una herramienta que facilita la priorización de las oportunidades de atracción de inversión extranjera al permitir identificar el perfil de las empresas de determinados países que tienen mayor probabilidad de instalarse en la Alianza del Pacífico (AP).

Los resultados obtenidos a partir de la implementación del ICI indican que EE.UU. es el país de mayor compatibilidad para la promoción de inversión extranjera. Al igual que Japón, Singapur y Canadá, ubicados entre las primeras posiciones. Los resultados también apuntan a que los países de la OCDE tienen mayor potencial de realizar inversión directa en la AP.

La priorización de empresas en EE.UU. y Canadá, países con los que actualmente Colombia tiene Tratados de Libre Comercio, se realizó a partir de la construcción del Índice de Compatibilidad Empresarial (ICE) que permitió obtener un nivel de afinidad inversionista para cada empresa y determinar así su posición en el ranking.

El ICE para EE.UU., identificó que las empresas priorizadas se encuentran ubicadas principalmente en los estados de California, Illinois, Nueva York y Texas; y que el sector con mayor participación según número de firmas fue el de semiconductores. Respecto al ICE canadiense, las 30 compañías con mayor potencial de generar inversión extranjera con USD 24.216 millones en activos totales y 29.065 empleos, están establecidas en Gran Toronto, Gran Montreal, Gran Vancouver y Winnipeg.

Los beneficios económicos asociados a las empresas de capital extranjero sobre el desarrollo de los territorios donde se establecen estas compañías han generado un particular interés por la implementación de agendas de atracción de inversión. Por lo tanto, la priorización de países y de sus empresas, representa una gran herramienta para entidades privadas y públicas de la región en su misión hacia la atracción de inversión extranjera.

## 7. Referencias Bibliográficas

- Araújo Ibarra. (2010). *Plan Estratégico de la Agencia de Inversión Invest Valle del Pacífico*. Bogotá D.C.: Araújo Ibarra & Asociados S.A.
- Castro-González, S., Peña-Vinces, J., & Guillen, J. (2016). The Competitiveness of Latin-American Countries: Consolidation of the Double Diamond Theory. *Economic Systems*(40), 373-386.
- Castro-González, S., Peña-Vinces, J., Ruiz-Torres, A., & Sosa, J. (2014). Estudio Intrapáises de la Competitividad Global desde el Enfoque del Doble Diamante para Puerto Rico, Costa Rica y Singapur. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*(20), 122-130.
- CEPAL. (2018). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. México D.F.: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Cho, D.-S. (1994). A Dynamic Approach to International Competitiveness: The Case of Korea. *Journal of Far Eastern Business*, 1(1), 17-36.
- Cho, D.-S., & Moon, H.-C. (2000). *From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory*. Singapur: World Scientific.
- Cho, D.-S., Moon, H., & Kim, M. (2009). Does One Size Fit All? A Dual Double Diamond Approach to Country - Specific Advantages. *Asian Business & Management*, 8(1), 83-102.
- Concha, J. R., & Gómez, O. A. (2016). Análisis de Atracción de Inversión Extranjera a Países de la Alianza del Pacífico. *Estudios Gerenciales*(32), 369-380.
- Goldstein, I., Razin, A., & Tong, H. (2007). Systemic Liquidity and the Composition of Foreign Investment: Theory and Empirical Evidence. *Society for Economic Dynamics. Paper Works*(290), 1 - 35.
- González-Bañales, L., & Rodenes-Adam, M. (2008). La Influencia del Capital Relacional, Innovación Tecnológica y Orientación al Mercado sobre los Resultados Empresariales en Empresas de Alta Tecnología Un Modelo Conceptual. *Revista Científica Pensamiento y Gestión*(25), 115-138.
- Heckman, J. (1993). What Has Been Learned about Labor Supply in the Past Twenty Years? *American Economic Review*, 83(2), 116-121.
- Linder, S. (1961). *An Essay on Trade and Transformation*. Uppsala: ALMQVIST & WIKSELLS BOKTRYCKERI AB .
- Moon, H., Rugman, A., & Verbeke, A. (1998). A generalized Double Diamond Approach to the Global Competitiveness of Korea and Singapore. *International Business Review*(7), 135-150.
- Pérez, C., Solano, S., & Londoño, H. (2018). El Valor Agregado de las Exportaciones de Colombia y el Valle del Cauca 2016. *Compás Empresarial y de Competitividad*(2), 1-44.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Nueva York: Free Press.

- Razin, A., & Sadka, E. (2007). *Foreign Direct Investment: Analysis of Aggregate Flows*. Princeton, Oxford: Princeton University Press.
- Rugman, A., & D'Cruz, J. (1993). The Double Diamond Model of International Competitiveness: Canada's Experience. *Management International Review*, 33(2), 17-39.
- Russ, K. (2009). The New Theory of Foreign Direct Investment: Merging Trade and Capital Flows. *International Finance*, 12(1), 107 - 119.
- The Economist (2018). The world economy. The next recession. Print edition Oct 11, 2018.
- UNCTAD. (2017). *World Investment Prospects Survey*. Nueva York y Ginebra: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- UNCTAD. (2018). *World Investment Report. Investment and New Industrial Policies*. Nueva York & Ginebra: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 8(2), 190-207.